

**Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»**

**Економічний факультет  
Рада молодих вчених економічного факультету**



# **ТРУДИ**

***IV - ої Міжнародної науково–практичної Internet -  
конференції студентів та молодих вчених***

***«Стратегії інноваційного розвитку  
економіки України: проблеми,  
перспективи, ефективність»***

***20 грудня 2013 р.***

**Харків – 2013**

**Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»**

**Економічний факультет  
Рада молодих вчених економічного факультету**

# **ТРУДИ**

***IV - ої Міжнародної науково–практичної Internet -  
конференції студентів та молодих вчених***

***«Стратегії інноваційного розвитку  
економіки України: проблеми,  
перспективи, ефективність»***

***20 грудня 2013 р.***

**Труди IV-ої Міжнародної науково-практичної Internet-конференції студентів та молодих вчених «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність» 20 грудня 2013 р. – Х.: НТУ «ХП», 2013 р. - 259 с.**

Труди відтворюються безпосередньо з авторських оригіналів.

## **СЕКЦІЯ 1 - МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

**АГАФОНОВ О.А.**, магістрант 5-го курсу факультету економіки моря Національного університету кораблебудування ім. Адмірала Макарова

### **ОРГАНІЗАЦІЯ РОБІТ ПО ПРОВЕДЕННЮ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС – ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Розвиток глобальної конкуренції, і як наслідок необхідність успішного функціонування в умовах ринкової конкуренції та завоювання лідируючих позицій спонукають вітчизняні підприємства до розробки та вдосконалення відповідних стратегій і тактик поведінки, «перебудови» традиційних поглядів на існування і їх розвиток. Впровадження таких радикальних змін можливе з використанням реінжинірингу бізнес – процесу на підприємстві передбачає проведення трудомісткої роботи з їх моделювання і подальшого перетворення. Реінжиніринг бізнес – процесів (РБП) дозволяє підвищити ефективність управління бізнес – процесами на основі комплексного використання інновацій у сфері менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій. Дану концепцію використовують в діяльності підприємств для фундаментального переосмислення і радикального перепроєктування діяльності підприємства з метою досягнення істотного поліпшення якості його функціонування. Відповідно, реінжиніринг бізнес-процесів застосовується вразі необхідності радикальних змін і передбачає створення цілком нових, більш ефективних бізнес-процесів на підприємстві [1].

Під час впровадження реінжинірингу бізнес – процесів на підприємстві варто звернути увагу на розробку системи мотивації на підприємстві, а саме вдосконалення професійної компетенції працівників, через те, що персонал є невід'ємною частиною успішного впровадження реінжинірингу бізнес – процесів. Мотивація персоналу на підприємстві до постійного навчання та підвищення кваліфікації може забезпечуватися шляхом:

- оплати за рахунок засобів підприємства заочної вищої освіти і післядипломного навчання;

- безкоштовної професійної освіти через систему професійного розвитку і відділ розвитку персоналу акціонерного товариства;
- поєднання в системі навчання спеціальних;
- організації навчання верстатників широкого профілю;
- доплат за рівень кваліфікації;
- доплат працівникам за знання іноземної мови;
- заохочення суміщення професій і взаємозамінності [2].

Вдосконалення системи мотивації на підприємстві забезпечує подальше ефективне впровадження РБП, і відповідно, функціонування підприємства на ринку.

В процесі впровадження реінжинірингу бізнес – процесів головна роль, в основному, належить саме персоналу його. Проте проведення РБП на підприємстві неможливе без створення команд, яким належить розробити проект РБП, котрі виконують такі роботи, як:

- формулювання (уточнення) місії підприємства.
- визначення ключових факторів успіху (7-8 факторів): тривалість, витрати, якість, сервісне обслуговування і т.д;
- виявлення основних видів бізнес-процесів, як існуючих, так і перспективних (10 - 15 процесів);
- оцінка бізнес-процесів за ступенем реалізації ключових факторів успіху;
- ранжування бізнес-процесів із зазначенням пріоритетів реінжинірингу;
- неформальний опис відмінних особливостей бізнес-процесів;
- специфікація виробничих та інформаційних технологій;
- визначення обмежень, пов'язаних з рівнем кваліфікації персоналу фірми, технічної оснащеності виробництва;
- визначення зовнішніх ризиків забезпечення фінансовими ресурсами, надійності партнерів[3].

Таким чином, необхідність впровадження реінжинірингу бізнес – процесів на підприємстві викликана трансформаційними змінами, які відбуваються в ринковій економіці. Проведення робіт по організації РБП забезпечить підвищення ефективності діяльності підприємства, удосконалення функціонування бізнес – процесів та покращення існуючих конкурентних позицій. Одним із ключових факторів, що забезпечує максимально ефективне впровадження реінжинірингу бізнес – процесів є система мотивації персоналу підприємства. Відповідно, покращення

діяльності підприємства суттєво залежить від ефективності роботи працівників.

**Список використаних джерел:** 1. Ойхман Е. Реінжиніринг бізнеса: Реінжиніринг організацій и інформаційні технології / Е. Ойхман, Э. Попов. - М.: Финансы и статистика, 2007. — 336 с. 2. Кавецький В. Управління організаційними знаннями як засіб формування інтелектуального капіталу організації / В. Кавецький // Проблеми формування конкурентоспроможності підприємств за умов нестабільності світової економіки: матеріали доповідей Всеукр. науково-практ. конф. (м. Вінниця, 27 квітня 2009 р.). - Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009. - 341 с. 3. Мельник І. Реінжиніринг бізнес-процесів підприємств сфери послуг : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / І. Мельник; Європ. ун-т. — К., 2005. — 182 с. 4. Безгін К. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / К. Безгін; Приазов. держ. техн. ун-т. — Маріуполь, 2009. — 240 с.

**ГРЕБЕНЮК А.В.**, студент, м. Луцьк, СЛУ ім. Лесі Українки

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ**

Життєвий цикл підприємств та ефективний менеджмент тісно пов'язані, вся діяльність підприємства охоплює низку етапів. Найпоширенішою їх класифікацією є така: народження, зростання, зрілість та спад. Кожен етап життєвого циклу підприємства має свої специфічні особливості, притаманні саме йому небезпеки, мета діяльності підприємства може змінюватися від етапу до етапу. Завдання менеджменту тут полягає в тому, щоб з найменшими втратами привести підприємство до періоду зрілості і утримувати її якомога довше в цьому стані, не допускаючи виникнення процесів, що призводять до скорочення діяльності.

Для зручності здійснення управління, виходячи з особливостей кожного етапу, використовують детальнішу, порівняно з наведеною вище, класифікацію етапів розвитку підприємства: дитинство, зростання, юність, розквіт, стабілізація та спад. [3]

Етапом дитинства починається життєвий цикл підприємства після успішного здійснення підготовки до реалізації ідеї, юридичного оформлення підприємства, набору персоналу. В маркетингу в цей час відбувається орієнтація на продукт, через що зусилля повинні спрямовуватися на вдосконалення продукту, технології, вирішення проблем ефективності виробництва. Стиль управління, як правило, автократичний. Важливо визначити стратегію конкурентної боротьби підприємства: Перша стратегія

— силова, яка діє в сфері великого виробництва товарів і послуг. Друга стратегія — пристосувальна: Завдання полягає в задоволенні потреб конкретних людей. Третя стратегія: спеціалізація — те, що підприємство може робити краще за інших. Цей етап є одним з найнебезпечніших, підприємства часто переживають крах через недосвідченість та некомпетентність своїх менеджерів саме на ньому. Головна мета підприємства на цій стадії – короткочасний успіх та забезпечення наступного бурхливого зростання. [2]

На етапі зростання здійснюються спроби підвищення ефективності управління підприємством. Відбувається зростання продажів, неконтрольована експансія на незнайомі напрямки. Однією з важливих проблем стадії зростання підприємства є утримання і зміцнення корпоративної культури. Для цього дотримуються таких вимог: приймати на роботу нових співробітників, здатних сприйняти корпоративну культуру підприємства; формалізувати правила, символи і норми поведінки; карати і звільняти працівників, що відхиляються від норм корпоративної культури.

Стиль менеджменту, як правило, залишається автократичним. Ще не існує строгих посадових обов'язків, часто спостерігається дублювання або поєднання функцій. Отож, повинні з'явитися нові відділи і підрозділи, встановлені зв'язки між ними.

При вдалому проведенні вищевказаних змін, підприємство може перейти до наступного етапу життєвого циклу – «юності».

Типовими для етапу юності є конфліктність і непослідовність. Це етап, на якому критично важливо здійснити реорганізацію управління задля підвищення його ефективності; етап потребує переходу від автократичного стилю управління до демократичного – рівності всіх перед законами і правилами. Підприємство в цей час ще не може реалізувати весь закладений економічний потенціал, його діяльність породжує конфлікти і суперечності. Потрібна передача керування бізнесом від власника до професійного менеджера. Краху підприємства як такого зазвичай не передбачається, але воно може відкотитися назад до етапу зростання, або бути покинуто власником з причини психологічного відчуження. Головна мета підприємства в цей період – забезпечення швидкого зростання і, як правило, повного захоплення своєї частини ринку. На етапі юності підприємство потребує появи фахівців у вузьких сферах знань. [1] Якщо

компанія створює ефективну систему управління і вводить в дію його новий стиль, то переходить до етапу «зрілості».

Етап зрілості є оптимальною точкою життєвого циклу, де досягнуто баланс між самоконтролем і гнучкістю. Продовжується демократичне управління, проте є небезпека зародження бюрократизму. Виділяють три стадії зрілості підприємства: рання, проміжна й остаточна. Період ранньої зрілості характеризується систематичним зростанням підприємства, у період проміжної відбувається збалансоване зростання, а стадія остаточної зрілості — це період формування індивідуальності та іміджу підприємства. Підприємство стає носієм певної корпоративної культури, існує чітка процесно-орієнтована організаційна структура. Співробітники розуміють цілі підприємства і знають мету своєї діяльності в конкретних бізнес-процесах. Ефективно діє система мотивації персоналу.

На етапах стабілізації та спаду метою стає збереження досягнутих результатів. Поступово згортається діяльність, знижуються прибутковість, фінансова стійкість, спостерігається бюрократична криза. [1] Можливий продаж підприємства, запровадження зовнішнього управління. Поширеними заходами є пошук нових партнерів та інвесторів, скорочення персоналу підприємства.

Підприємства можуть існувати дуже довго, час не є визначальним чинником, який впливає на їх стан. Є безліч випадків, коли підприємства вмирають молодими, дуже швидко описавши криву життєвого циклу. А є такі, які живуть і розвиваються століттями (напр. Львівська пивоварня, Дрогобицький солевиварювальний завод). Вони, як правило, проходять періоди спаду і підйому, старіння і омолодження. З цього слідує, що підприємства в більшості випадків завершують свій життєвий цикл через прорахунки і помилки в управлінні, несвоєчасні дії у відповідь на різноманітні зовнішні та внутрішні фактори.

Отже, різні етапи розвитку вимагають своїх підходів до управління, інколи принципового різних, знання яких дозволить менеджеру ефективно реагувати на загрози і використовувати наявні можливості, щоб забезпечити тривале та плідне існування підприємства.

**Список літератури:** 1. Ареф'єва О. В. Стратегічне забезпечення життєвого циклу підприємства / О. В. Ареф'єва, О. І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки : наук.



економ. журн. – 2008. – № 3. – С. 43–49. **2.** Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій: навч. посіб. / Л. Г. Шморгун. – К. : Знання, 2010. – 452 с. **3.** Бондаренко И. А. Этапы жизненного цикла организации и эффективное управление предприятием [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://www.progressive-management.com.ua/vs11>

**ДАНАЛАКИ В.В.**, аспірант, м. Чернівці, Буковинський державний фінансово-економічний університет

## **ПЛАНУВАННЯ ПОТРЕБ В ПЕРСОНАЛІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОКРИТТЯ**

Кожен банк прогнозує успіхи в новому році підбиваючи підсумки звітного періоду. Без кваліфікованого персоналу домогтися успіхів набагато складніше. Тому важливо правильно проаналізувати потребу в персоналі, вибрати найбільш відповідний метод розрахунку, знайти джерела покриття потреби.

Починаючи роботу з планування потреби в персоналі, необхідно розуміти, що це ціла система комплексних рішень, що має під собою конкретні цілі. Завдання планування – мати в потрібному місці і в потрібний час персонал необхідної кваліфікації для виконання відповідної роботи. А основними цілями можна назвати наступні:

- забезпечення організації людськими ресурсами в задані терміни, бажано, мінімізувавши всі витрати;
- організація ефективної роботи за наймом і розвитком персоналу [1, с.400].

Потреба в персоналі може бути двох видів: якісна – потреба в чисельності персоналу за категоріями, професіями, спеціальностями та рівнями кваліфікаційних вимог; кількісна – потреба в персоналі без урахування кваліфікаційних вимог та особливостей організації.

Планування комерційного банку в персоналі може бути довгостроковим і ситуаційним.

При довгостроковому плануванні складається програма з виявлення потенціалу фахівців, які необхідні організації в майбутньому, а також розробляється стратегія розвитку людських ресурсів, і визначається потреба в цих ресурсах надалі [2, с.213].

При ситуаційному плануванні аналізується потреба банку в персоналі на конкретний період (місяць, квартал). Вона залежить від показників плінності кадрів в даний час, виходів на пенсію,

декретних відпусток, скорочень і т.д.

Здійснюючи планування персоналу необхідно враховувати динаміку ринку і конкуренцію в даній галузі; рівень оплати праці співробітників і внутрішню культуру організації та ще чимало факторів.

Виходячи з потреби, ми вибираємо шляхи і джерела покриття потреби в персоналі. Найчастіше банки використовують активні шляхи покриття потреби в персоналі. Це способи найму персоналу, при яких банк:

- набирає персонал безпосередньо в навчальних закладах;
- представляє заявки по вакансіях в центри зайнятості;
- використовує послуги консультантів з персоналу та послуги спеціалізованих посередницьких фірм з найму персоналу;
- вербує новий персонал через своїх співробітників.

Джерелами покриття потреби в персоналі банку можуть бути:

1. зовнішні: навчальні заклади, комерційні навчальні центри, посередницькі фірми з підбору персоналу, центри забезпечення зайнятості, професійні асоціації та об'єднання, вільний ринок праці;

2. внутрішні: власні внутрішні джерела: вивільнення, перепідготовка та переміщення персоналу [3, с.156].

Отже, кадрове планування сьогодні є важливим елементом кадрової політики, допомагає при визначенні її завдань, стратегій та цілей, орієнтованих на майбутнє, сприяє їхньому виконанню через відповідні заходи.

**Список літератури:** 1. Колот А.М. Мотивація персоналу : підр. / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 450 с. 2. Шекшня С.В. Управління персоналом сучасної організації : управлін.-практ. посібн. / С.В. Шекшня. – М. : Інтел-Синтез, 2006. – 352 с. 3. Балабанова Л.В. Управління персоналом : підручник / Л. В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 468 с.

**ДЕМЧЕНКО Ж.В.,** студентка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний університет»

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОЛЕКТИВОМ ЖІНОК ПЕНСІЙНОГО ТА ПЕРЕДПЕНСІЙНОГО ВІКУ**

Останні роки у соціально-демографічній структурі суспільства спостерігається процес збільшення питомої ваги людей пенсійного та передпенсійного віку. В Україні в 2011 році була проведена

пенсійна реформа, відповідно до якої підвищується пенсійний вік жінок до 60 років та страховий стаж до 35 років для чоловіків і 30 для жінок. Тому відповідно кількість жінок передпенсійного віку, що працюють збільшилась.

Людині, вік якої становить 50 і більше, важко влаштуватися на роботу, оскільки більшість роботодавців скептично ставляться до таких працівників. Дане ставлення зумовлене наступними стереотипами: люди старшого віку не володіють новими технологіями та мають низький потенціал для навчання, вони не здатні до генерації нових ідей. Дані стереотипи вже спростували у багатьох розвинутих країнах. Робітники старшого віку вирізняються орієнтацією на клієнта та якісне виконання завдання, коли молодь біль цікавиться власними амбіціями. Більшість людей, що перетнули межу 50 років мають великий досвід роботи і більш стресостійкі до непередбачуваних ситуацій.

Що ж до жінок то ще їхніми особливостями порівняно з чоловіками є менші вимоги до рівня зарплати, більш гнучкі та витримують найбільш проблемних клієнтів. Вони націлені на отримання результату, що вигідно компанії і за багаторічний стаж отримали навички роботи різними людьми. У співробітниць старшого покоління, не зважаючи на стереотип, спостерігається великий потенціал та до навчання та освоєння нових технологій. Також вони будуть не замінні при наборі молодих співробітників, беручи до уваги їх великий стаж і стриманість, жінки будуть не замінними консультантами і наставниками. Але звичайно є й недоліки жіночого колективу, вплив яких при розумному управлінні можна скоротити до мінімуму.

Керівник повинен пам'ятати, що для жінок старшого віку важливими є якісне медичне забезпечення, умови роботи та інтер'єр приміщення, колектив, ставлення керівника та модель його спілкування з підлеглими. Хоча жінки за 50 є достатньо психічно і фізично активні, більш захищено вони себе відчувають при додатковому медичному забезпеченні і це є більш пріоритетним перед високою заробітною платою. Потрібно пам'ятати, що особистісні відносини вдома, в колективі впливають на настрій та трудову діяльність жінки, тому підтримка сприятливого клімату в колективі є однією з основних завдань керівника. Цю проблему можна вирішити завести традицію корпоративних вечірок та інших заходів, що передбачають спільне проведення часу. Для стимулювання жінок більш

підходить теорія «пряника», для натхнення на роботі їм потрібно похвала та ввічливе ставлення керівника. Тому доцільно буде вести статистику досягнень. Це надасть співробітникам впевненості в тому, що їх праця не залишається не поміченою. Керівник повинен делікатно спілкуватися з підлеглими і цікавитися їхньою думкою, можливо він не отримує необхідної відповіді, зате жіночий колектив цінуватиме такого керівника і будуть більше зусиль докладати до виконання завдання. Поздоровлення зі святами також позитивно впливатиме на клімат в колективі.

Особливо важко тримати під контролем таке негативне явище, як плітки та інтриги. Існує взаємозв'язок між кількістю вільного часу та активністю поширення пліток, тому при наданні можливості реалізовувати свій потенціал у роботі і можливості участі у прийнятті рішень, дана проблема зникає.

Отже, при управлінні колективом, який складається переважно із жінок пенсійного та передпенсійного віку приділяти увагу заходам заохочення, підтримувати дружній клімат в колективі та використовувати додаткові способи мотивації. Потрібно пам'ятати, що потенціал таких працівників не обмежений і при продуманому підході можливо отримати колектив, що вирізняється високою продуктивністю та якістю роботи.

**ДЕРЖАВСЬКА А.В.**, студентка, м. Київ, НТУУ «КПІ»

## **УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Актуальною проблемою сьогодення є активізація людських ресурсів для досягнення успіху підприємства. Перехід до ринкової економіки, зміна форм власності та стратегії діяльності підприємства викликали зрушення у сфері управління персоналом.

Управління персоналу в різних площинах досліджували такі зарубіжні вчені: Т. Базаров, Н. Беяцький, А. Кібанов, Е. Лоулер, Е. Мейо, А. Моріта, А. Портер, Є. Старобинський, Ф. Тейлор та інші. Значний внесок у розгляді даного питання зробили такі відомі українські вчені, як О. Антипов, В. Гриньова, Г. Дібніс,

Є. Качан, О. Крушельницька, Д. Мельничук, Г. Осовська, В. Пономаренко, О. Пушкар, А. Шегда, Г. Щокін, Д. Шушпанов. [2]

У працях цих вчених започаткований аналіз управління персоналом та проблем, з якими зустрічаються керівники при організації системи кадрового менеджменту. У зв'язку з цими об'єктивними факторами зростає необхідність постановки та вирішення ряду важливих проблем, а саме:

- розробка гнучкої і неперервної системи підготовки, перепідготовки і перерозподілу персоналу для задоволення потреб підприємства;
- мобілізація Інвестицій для підготовки і перепідготовки трудового потенціалу підприємства;
- пошук і залучення до співробітництва висококваліфікованих спеціалістів з управління кадровим потенціалом;
- забезпечення стабільності, зайнятості, безпечних умов праці, заходів щодо підвищення професійної кваліфікації, мотивації співробітників.

Проблемним аспектом діяльності будь-якого підприємства є його персонал. Це пов'язано з тим, що поряд з матеріальними, фінансовими та інформаційними ресурсами людські є найважливішими компонентами підприємства. Оскільки за своїм змістом вони суттєво відрізняються від інших ресурсів, то їм вимагають відповідно особливої уваги. На відміну від інших ресурсів, чим більше люди залучені до професійної діяльності, тим більше в них накопичується життєвого і професійного досвіду, тим менше часу їм потрібно для якісного вирішення професійних завдань. Тому управління персоналом в системі менеджменту організацій у такій ситуації набуває особливого значення, оскільки дозволяє реалізувати та узагальнити цілий ряд питань з адаптації індивіда до зовнішніх умов, врахування чинника особистості у побудові системи кадрового менеджменту підприємства. [6]

В рамках такого підходу людина розглядається як важливий елемент капіталу підприємства, а витрати на оплату її праці, підготовку та перепідготовку, підвищення кваліфікації, створення сприятливих умов діяльності — як особливий вид інвестицій. Управління персоналом перетворилось в один із основних обов'язків керівників усіх рівнів і напрямків.

Широке використання таких понять як управління персоналом, кадровий менеджмент, управління людськими

ресурсами показує, що проблеми персоналу включені до загальної системи організаційного управління і тісно пов'язані з іншими управлінськими елементами (наприклад, постановкою цілей підприємства, розробкою стратегії, плануванням, організацією, контролінгом). [4]

Результат діяльності багатьох підприємств і накопичений в них досвід роботи з кадрами показує, що формування виробничих колективів, забезпечення високої якості кадрового потенціалу є вирішальними факторами ефективності виробництва конкурентоспроможності продукції.

З'являється нове розуміння кадрової роботи як сукупності таких заходів:

- забезпечення виробництва необхідною робочою силою;
- мотивація працівника до ефективної діяльності.

У своїй роботі з персоналом керівництво орієнтується, в першу чергу, на ефективність матеріальних і фінансових витрат та організаційних зусиль. Для процесу виробництва кожному підприємству потрібні матеріальні і трудові ресурси. Тому одна з проблем управління персоналом полягає в тому, що всі ресурси оцінюються в термінах грошей, а людські в більшості організацій — ні. Повинна бути така оцінка людських ресурсів, яка б могла суміщати цінність гривні, долара і людських активів підприємства. Потрібно розглядати людські ресурси як ключ до ефективності підприємства. [2]

Відомо, що конкурентоздатність підприємства багато в чому залежить від його персоналу. Добре підготовлений персонал з високим рівнем мотивації на якісну роботу впливає не менше, а то й більше, ніж нове обладнання і передова технологія. Тому слід приділяти особливу увагу проблемі навчання працівників і підвищення їх кваліфікації. Працівник має свій, залежно від віку, визначений період працездатності до виходу на пенсію.

Також важливою є проблема повного використання трудового потенціалу працівника, тобто його ресурсних можливостей у сфері праці. Підприємство повинне залучати робочу силу, трудовий потенціал якої відповідає умовам його діяльності. Залучення робочої сили, чий трудовий потенціал є завищеним в умовах певного підприємства є небажаним: цей трудовий потенціал не буде повністю використовуватися, витрати на таку робочу силу не окупляться, сам працівник відчуватиме незадоволення від роботи, що потягне за собою звільнення. [5]

Вирішити проблему повного використання трудового потенціалу працівника можна за допомогою механізму пристосування можливостей персоналу до потреб виробництва. Найбільш економічним методом в цій ситуації є використання функціональної адаптації.

Отже, при роботі з персоналом на підприємствах виникає необхідність постановки і вирішення ряду проблем, які пов'язані з:

- організацією відбору і найму персоналу;
- вивільненням робочої сили;
- повним використанням трудового потенціалу працівників;
- організацією системи навчання і підвищення кваліфікації персоналу.

Шляхи вирішення цих проблем залежать від діючої на підприємствах системи управління персоналом, яка повинна опиратися на відповідну тактику й стратегію кадрового менеджменту.

**Список літератури:** 1. Указ Президента України "Про Основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2012 року" . 2. Дудар Т. Роль кадрового потенціалу у забезпеченні ефективного менеджменту// Вісник Тернопільської академії народного господарства. - 2002. - Випуск 6. с. 7-10. 3. Дулуб Л. Н. Соціально-економічна сутність категорії "трудоий потенціал" // Економіка розвитку. - 2003. - №3 (27). - С. 99-102. 4. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. - ІС: Кондор, 2003. - 296 с. 5. Крушельницька О.В. Мотивація та оцінка діяльності персоналу: навч. посібник. - Житомир: ЖГП, 2000. - 215с. 6. Ладанов И. Д. Система оценки персонала организации. Монография - м.:Инфра-М, 2000. -312 с. и управление.-2003.-М? І. - С. 7-13.

**КАЧАН Н.С.,** ст. викладач, здобувач, м. Рівне, НУВГП

## **ФРІЛАНС ЯК СПОСІБ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ХХІ СТОЛІТТЯ**

Стрімкий розвиток ІТ-технологій та неупинна світова тенденція до глобалізації впевнено вносять у наше життя комунікації, як головні передумови сталого розвитку людини, суспільства й людства. Значна динаміка технологічних і соціальних інновацій суттєво змінює попит і пропозицію на глобальних ринках. Реальне життя переходить у віртуальне: у видах діяльності, що потребують широкої аудиторії все більше використовують електронні ресурси не лише для інформаційного забезпечення, але й для здійснення фактичних операцій. Водночас в умовах жорстких обмежень, що їх накладає сучасність попит вимагає найбільш доступної ціни, а пропозиція вишукує

можливості її сформувати. Цей імператив часу поширюється на всі різновиди ринків товарів та послуг, а також на їх похідну – ринок праці.

Останнім часом у світі набула популярності віддалена робота, або фріланс. Поширення цього виду зайнятості зумовлене з одного боку підвищенням конкурентоспроможності через зниження витрат, зокрема соціальних, та зростання продуктивності інтелектуальної праці внаслідок використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та організаційних інновацій. З іншого боку фріланс – це можливість отримати додатковий заробіток для найманих працівників за межами свого регіону і навіть країни. Тому такий вид діяльності є одним із найефективніших засобів боротьби з безробіттям. Для України з високим рівнем інтелектуальної освіти та низькими доходами населення фріланс стає способом самозайнятості і джерелом додаткових доходів.

Один із найбільш популярних порталів, які сприяють працевлаштуванню фрилансером у всьому світі [Elance.com](http://Elance.com) проводить регулярний моніторинг зареєстрованих ІТ-працівників. Відповідно Українці за кількістю фрилансерів знаходяться у списку із 25 країн на 15 місці після Китаю та Індонезії. Зареєстрованих українських фрилансерів на Elance всього 2,5% від американських. Але за рівнем доходів Україна випередила навіть Австрію і Канаду і вийшла на 4 місце у рейтингу. За 2013 рік доход українських фрилансерів склав 24,7% лідера рейтингу – США [1].

Важливим визначальним чинником можливості бути конкурентоспроможним на світовому ринку ІТ-сфери є фактор мови[2]. Це підтверджують факти, які вказують, що найпопулярнішими на світових інтернет-біржах є фрилансери з англomовних країн. Найбільш затребуваними є ІТ-спеціалісти, на другому місці за популярністю на ресурсі-перекладачі, на третьому -дизайнери. Водночас, ІТ-сфера знаходиться на останньому місці за розміром річного зростання розміру винагороди.

Відтак, фріланс має низку переваг як для окремого працівника, так і для економіки країни. Зокрема фріланс:

- є інструментом для зниження рівня безробіття;
- сприяє надходженню іноземної валюти в економіку країни;



- збільшення доходів населення супроводжується підвищенням купівельної спроможності населення та зростанням інвестицій, зокрема у нерухомість;

- зменшує еміграційні процеси.

Розвиток фрілансу в Україні спонукає до дослідження цього явища і врегулювання його в законодавстві.

**Список літератури:** 1. Elance.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.elance.com> 2. Скибінський О.С., Солярчук Н.Ю. Передумови та перспективи розвитку фрілансу в Україні / О.С. Скибінський, Н.Ю. Солярчук // Економіка: реалії часу. - 2013. – Вип. 2(7). – С.223-225.

**МІХЕНЬКО А.А.**, студент, м. Миколаїв, НУК ім.адмірала Макарова

**РОССОЛОВА Д.С.**, студент, м. Миколаїв, НУК ім.адмірала Макарова

## **ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО РОЛЬ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ УКРАЇНИ**

Інтеграційні процеси, які стрімко протікають у реальному світі на різних рівнях його ієрархії і охоплюють всі сфери життя сучасного суспільства, являють собою складне і багатогранне явище, що характеризуються різноманітністю причин і наслідків його здійснення. Українська зовнішня політика має чітку спрямованість: одним із найважливіших її пріоритетів визначено інтеграцію в європейські структури, зокрема Європейський Союз. Але разом з тим інтеграція ринкових відносин в Україні обумовлює зміни в управлінні перспективами розвитку, вимагає розгляду людей як багатства підприємства, а витрати на формування, мотивацію, розвиток людських ресурсів – як особливий вид інвестицій. Вкладення в персонал виступають обов'язковою умовою ефективного господарювання і успішного розв'язання соціально-економічних проблем інноваційного менеджменту.

Більшість підприємств України усвідомлює необхідність здійснення інноваційної політики, але успішне її здійснення повинно ґрунтуватися на відповідній нормативно-правовій базі. Правові передумови державної інноваційної політики закладені в Конституції України, в якій ст.54 гарантує громадянам свободу наукової, технічної та інших видів творчої діяльності, захист

інтелектуальної власності, авторських прав. Ст.116 зобов'язує Кабінет Міністрів України забезпечувати здійснення економічної політики у сфері освіти, науки і культури. Згідно з пунктом 4 цієї ж статті Кабмін розробляє і здійснює загальнодержавні програми економічного, науково-технічного і культурного розвитку України [1].

Законодавче забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні започатковане Законом України „Про інноваційну діяльність”. Крім зазначених документів, важливе місце посідає „Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України”, яка містить головні цілі, вказує пріоритетні напрямки та принципи державної науково-технічної політики, механізми прискореного інноваційного розвитку, орієнтири структурного формування науково-технологічного потенціалу та його ресурсного забезпечення [2]. В цілому в Україні створена важлива законодавча база для здійснення і розвитку інноваційної діяльності (близько 70 документів), але все ж за кількістю і якістю нормативних законодавчих актів вона поступається подібним системам у розвинутих країнах світу.

Основні організаційні форми, які забезпечують розвиток інноваційної діяльності наведені нижче у таблиці 1 [3].

Основою інноваційного процесу є створення, впровадження і поширення нововведень, що характеризуються науково-технічною та моральною новизною. Інновації також виявляються в удосконаленні та зміні систем управління та організації виробничих процесів. Постійно розробляються, освоюються й впроваджуються нові організаційні структури, методи розробки управлінських рішень, форми та методи стимулювання на підприємствах [2].

Таблиця 1

Основні організаційні форми, які забезпечують розвиток  
інноваційної діяльності

Вид організації	Стисла характеристика
Технопарк	Комплекс самостійних організацій з науково-виробничого циклу створення новаций (НДІ, ВНЗ, підприємства)
Технополіс	Спеціально створений комплекс, що охоплює весь цикл інноваційних робіт

Закінчення таблиці 1

Регіональні науково-промислові комплекси, науково-технічні центри	Проводять фундаментальні і прикладні дослідження в різних сферах з експериментальною перевіркою й оформленням патентів, винаходів, методів і ноу-хау
Бізнес інкубатори	Організації, що створюються місцевими органами влади або великим компаніями з метою «вирощування» нових видів бізнесу
Спеціалізовані підрозділи фірм(творчі бригади, проектні групи тощо)	Створюються на великих підприємствах, фірмах, що випускають наукоємну продукцію. Визначають інноваційну стратегію
Венчурні фірми(ризик-фірми)	Створюються для генерації ідей та їх розробки і впровадження у виробництво. Характеризуються надзвичайно інноваційною активністю і значним ризиком
Консалтингові й аналітичні фірми	Прогнозують розвиток технологій, наукових товарів та попиту на інновації, визначають перспективні цілі, тематики досліджень
Стратегічні альянси: консорціуми, спільні підприємства тощо)	Різні форми міжнародної науково-технологічної кооперації фірм, які створюються з метою спільного проведення НДДКР, взаємного обміну виробничим досвідом, розподілу ризику під час проведення НДДКР
Тимчасові науково-технічні колективи	Створення з метою розробки конкретної науково-практичної проблеми за певний період

Фактори, що стримують розвиток інноваційних процесів в Україні:

- відсутність науково-методологічної бази формування інноваційної системи;

- відсутність системності у здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної економіки

- державне управління інноваційною діяльністю здійснюється без чітко сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку, інтегралу її реалізації, послідовної на виваженої зовнішньої та внутрішньої економічної політики;

- відсутність дієвої системи пріоритетів розвитку науково-технологічної сфери;

- неготовність апарату державного управління до предметної діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток економіки;
- державне управління інноваційною діяльністю забезпечується за галузевим принципом;
- нескоординованість дій суб'єктів інноваційної діяльності;
- недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок;
- в Україні не завершилися процеси перерозподілу власності;
- недовершеність нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності;
- повільне формування в Україні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції;

З огляду на існування поряд з проблемами, які можна розглядами по-різному, і як позитив і як негатив, позитивних тенденцій розвитку інноваційних процесів, шляхами розв'язання та вирішення проблем може стати:

- вдосконалення нормативно-правової бази для забезпечення розвитку інноваційної системи України;
- органічне включення всіх окремих елементів інноваційного розвитку в єдину активно і цілеспрямовано функціонуючу національну інноваційну систему, що можливо лише за умови дії потужних системоутворюючих факторів.
- формування загальнодержавної системи автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичної обробки, систематизації, консолідації, зберігання, розповсюдження і надання інформації в сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку, єдиної системи обліку електронних інформаційних ресурсів держави;
- створення механізмів державного стимулювання інноваційної активності підприємств, а також здійснення інноваційного тиску на суб'єкти господарювання через введення санкцій на випуск застарілої продукції та використання неефективних ресурсо- й енергоємних та екологічно небезпечних технологій;
- орієнтованість політики органів влади різних рівнів на активну взаємодію і співробітництво, як між собою, так і з підприємницькими та науковими і бізнес-освітніми секторами економіки території;
- цілеспрямована підготовка кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей, а також менеджерів інноваційної діяльності;

- упорядкування роботи технопарків, створення сучасних наукових лабораторій при корпораціях, новітньої інфраструктури і інформаційних банків технологій, спеціальних інноваційних фондів з залученням інституціональних інвесторів, комерційних банків;

- модернізація вільних економічних зон;

- створення мережі малих інноваційних впроваджувальних підприємств;

- удосконалення системи управління інноваційними проектами і програмами;

- створення системи організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів;

- здійснення суб'єктами національної економіки інноваційної діяльності та інвестицій інноваційного спрямування в конкурентному середовищі, збільшення пропозиції інноваційних продуктів, технологій та знань[4].

Підсумовуючи викладений у статті матеріал, відзначимо, що інноваційний менеджмент є основою отримання конкурентних переваг на ринку та прибутку в майбутньому. Застосування його ведеться в усіх сферах діяльності підприємств. Інновації пронизують усю комплексну систему світової економіки.

Перспективними напрямками подальших розробок з огляду на тему дослідження є створення сприятливих умов та належної державної підтримки для розвитку та становлення інноваційного менеджменту на підприємствах України.

**Список використаної літератури:** 1. Конституція України / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> 2. Закон України „Про інноваційну діяльність” / Відомості Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15> 3. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 504 с. 4. Галина Канафоцька: Стан і перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nanoinnovation.livejournal.com/2304.html>

**КАЧАН Н.С.,** ст. викладач, здобувач, м.Рівне, НУВГП

## **АНАЛІЗ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У ВОДОГОСПОДАРСЬКОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ**

Екологічно раціональне використання, збереження та відтворення стану водних ресурсів нерозривно пов'язане із

суб'єктами, котрі управляють і реалізують управлінські рішення у цій сфері. Тому важливим елементом стратегії у діяльності водогосподарського комплексу України є інтенсивне відтворення трудових ресурсів, що пов'язане зі зміною їхньої якості, а саме: із зростанням освітнього рівня працівників, їхньої кваліфікації, фізичних та розумових здібностей.

Відтворення трудових ресурсів у водогосподарському комплексі слід розглядати на стадіях:

- формування та відшкодування кількісного та якісного складу трудових ресурсів, що включає організацію поповнення новими працівниками, підвищення кваліфікації персоналу та відшкодування їх фізичної та духовної здатності;
- розподілу та перерозподілу трудових ресурсів – забезпечення найефективнішої зайнятості працівників, оптимального розподілу та перерозподілу кваліфікованих кадрів;
- оптимального використання трудових ресурсів – в значній мірі залежить від розвитку технологій, підвищення продуктивності живої праці, запровадження наукової організації праці, вдосконалення соціального розвитку трудових колективів, використання ефективних форм та методів управління персоналом підприємств та організацій;

Все це можливе за умови достатнього фінансування. Держводагенство провідна установа у водогосподарському комплексі України і фінансується за рахунок Державного бюджету України. За даними ряду Звітівпро використання коштів Держбюджету Держводагентством:

- із всіх коштів, виділених Держбюджетом Держводагенству переважають видатки на оплату праці працівників бюджетних установ водогосподарського комплексу України за бюджетною програмою КПКВ 2407050 «Експлуатація державного водогосподарського комплексу» у середньому 26-47%, а в 2012 році – 31,5%.

- на противагу видатки з Держбюджету на підвищення кваліфікації кадрів у сфері водного господарства становлять у середньому 0,12-0,18%, а в 2012 році -0,17%. За рахунок коштів бюджетної програми 2407040 «Підвищення кваліфікації кадрів у сфері водного господарства» здійснюються видатки, спрямовані на підвищення кваліфікації, підготовку та перепідготовку слухачів у Державному інституті управління і економіки водних ресурсів. Протягом 2012 року в інституті підвищили кваліфікацію 3514

працівників водогосподарської галузі. Частка витрат на оплату праці працівників, що займаються підвищенням кваліфікації кадрів водогосподарського комплексу становить 0,2% всіх видатків;

- видатки з Держбюджету на підвищення кваліфікації кадрів у сфері водного господарства хоча і мають тенденцію до збільшення у вартісному виразі, але структура їх залишається майже незмінною;

- видатки на оплату праці працівників бюджетних установ водогосподарського комплексу України у вартісному виразі мають постійну тенденцію до збільшення, але їх частка є нестабільною;

- у цілому за частками досліджуваних показників простежується вплив кризових ситуацій у водогосподарському комплексі України та зменшення частки витрат на персонал за рахунок інших статей витрат Держводагенства.

Відтак, слід зазначити, що зменшення витрат на відтворення трудових ресурсів водогосподарського комплексу негативно впливає не лише на працю, але й на стан відтворення водних ресурсів України.

**ПРИЙТЕНКО Н. І.**, студент, м. Дніпропетровськ, ДВНЗ «Національний гірничий університет»

**АНДРЕЙЧИКОВА А.М.**, асистент, м. Дніпропетровськ, ДВНЗ «Національний гірничий університет»

## **ЗАРПЛАТА У «КОНВЕРТАХ»: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ**

Сьогодні наряду з питаннями реалізації гарантій оплати праці та організації заходів недопущення виникнення заборгованості з виплати заробітної плати для української економіки є проблема виплати заробітної плати у «конвертах». Актуальність подолання цього явища пояснюється тим, що станом на кінець 2013 року зарплату в «конвертах» отримує близько 40% - 50% українців. Причому тенденції невтішні – за останні три роки обсяги «тіньової» зарплати збільшилися на 55 млрд. грн.: зі 145 млрд. грн. у 2011 році до 200 млрд. грн. у 2013 році.

Для подолання цього явища необхідно, перш за все з'ясувати його причини. Серед них найбільш суттєвими ми вважаємо наступні.

1. Бажання заощадити з боку роботодавців та працівників. В Україні сумарне податкове навантаження на фонд оплати праці в умовах діючих ставок податків становить від 49% до 52 %. Так, робітник сплачує зі своєї зарплати близько 20% податків та внесків, а роботодавець повинен робити нарахування на фонд оплати праці, які складають приблизно 37 – 50% в залежності від класу професійного ризику виробництва. Значна частина українських підприємців не в змозі робити такі виплати.

2. Надто мала купівельна спроможність громадян України. Наприклад, у Швейцарії відрахування з заробітної плати більші, ніж у нас на 10%, водночас вартість споживчої кошики складає не більше 20% доходу. У нас, навпаки, частіше люди витрачають на споживання більше, ніж офіційно отримують.

3. Недостатня фінансова освіченість громадян та низька соціальна активність, породжена недовірою громадян до держави, невпевненістю в завтрашньому дні. Відсутність елементарної культури ведення бізнесу.

Заробітна плата «в конверті» має певні плюси та мінуси. Оплати праці в «конвертах» є вигідною як для працівника, оскільки він отримує більш високу заробітну плату, так і для роботодавця, який заощаджує на оподаткуванні. Проте, ці позитивні риси нівелюються недоліками, які породжує тіньова оплата праці.

Основним негативним наслідком для бюджету є недоотримання коштів у вигляді несплачених податків.

Одночасно страждає і сам працівник: по-перше, він не має гарантії певного розміру заробітної плати та надання відпустки; по-друге, якщо людина працює без запису в трудовій книжці, час роботи не зараховується в стаж, внаслідок чого робітник не може розраховувати на отримання пенсії або ж буде отримувати мінімальну пенсію у разі оформлення і офіційного отримання мінімальної зарплати; по-третє, можуть виникнути проблеми при оформленні кредиту та отриманням візи.

Рішення проблеми виходу з «тіні» заробітної плати потребує комплексного підходу і дій одночасно з боку держави, роботодавців, та працівників.

Основними способами боротьби з тіньовою зарплатою є контроль з боку державних органів за належним розміром заробітної плати; виведення самої економіки з «тіні» шляхом зменшення податкового навантаження; збільшення розміру



мінімальної заробітної плати та розмірів штрафів за нелегальне працевлаштування; забезпечення відкритості, прозорості та зрозумілості податкової системи; створення умов, коли легальна заробітна плата стане вигідною як працівникам так і роботодавцям.

**ПЕТРИК С.О.**, студент, м. Вінниця, ВТЕІ КНТЕУ

**ЧАЙКА І.В.**, асист., м. Вінниця, ВТЕІ КНТЕУ

## **УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ**

На сучасному етапі розвитку національної економіки, ускладненому соціально-економічними змінами, які зараз відбуваються в сільському господарстві, постала необхідність у визначенні правильного управління трудовими ресурсами та взагалі їх ролі як головної складової ресурсного потенціалу.

Трудові ресурси - один з основних і найважливіших факторів, що визначають ефективний розвиток підприємств. Якісні і кількісні характеристики персоналу визначають можливість реалізації стратегії розвитку, структурної перебудови, розширення виробництва, зростання якості продукції і продуктивності праці. Саме заходи, що сприяють розвитку персоналу, дозволяють збільшити кадровий потенціал аграрного підприємства, тим самим забезпечуючи істотний приріст ефективності її діяльності.

Праця розглядається як важливий фактор виробництва, для аналізу якого потрібна розробка особливих методологічних підходів. Це пояснюється тим, що людські ресурси, розуміються не тільки як фактор економічного розвитку, але і як його мета, займають центральне місце в структурі продуктивних сил. Для їх дослідження потрібні особливі підходи [1].

В цілях поліпшення діяльності трудових ресурсів на аграрних підприємствах потрібно удосконалювати їх структуру та розробляти заходи, спрямовані на поліпшення використання робочого часу, зміцнення дисципліни праці, профілактику травматизму та захворюваності. Необхідно приділяти особливу увагу організації праці та виробництва, так як використання принципів наукової організації виробничих процесів є запорукою

забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності з високими економічними показниками.

У складній системі соціально – економічних факторів розвитку виробництва, підвищення продуктивності праці важливе місце посідає заробітна плата, як ефективний стимул продуктивності зайнятості. Згідно з економічною теорією існує чотири функції, які повинна виконувати заробітна плата для нормального функціонування всієї економічної системи: відтворююча, регулююча, стимулююча і соціальна [3]. На нинішньому етапі в сільському господарстві заробітна плата не виконує жодної з своїх функцій. Її низький рівень або відсутність позначаються на економічних, психологічних і соціальних відносинах, є причиною соціально економічних і демократичних проблем села, що призводять до занепаду в аграрній сфері економіки.

З метою створення ефективною регулятивного та мотиваційного механізму аграрної праці, забезпечення реалізації забезпечення заробітною платою своїх функцій, слід запровадити і здійснити комплекс заходів як на державному рівні, так і на підприємствах. Щодо держави, то з її боку слід встановити розмір заробітної плати, що не може бути нижчою за межу малозабезпеченості, і розробити механізм дотримання розміру і виплат заробітної плати. На рівні підприємства управлінці повинні розробити механізм оплати праці, який би відповідав ринковим вимогам. Заробітна плата повинна залежати від кількості і якості праці робітника, що дозволить кожному працювати з використанням всіх своїх можливостей та спонукати їх до покращання результатів праці і своїх професійних здібностей.

З іншого боку, заробітна плата повинна залежати і від результатів функціонування підприємства, щоб в свою чергу стимулювати робітників до участі в управлінні підприємством.

Таким чином, основами управління людськими ресурсами в аграрній сфері повинні бути:

- працівники - вирішальний фактор ефективності і конкурентоспроможності організації;
- орієнтація на стратегічний підхід до управління людськими ресурсами;
- визнання економічної доцільності інвестицій у формування і розвиток людських ресурсів;
- соціальне партнерство і демократизація управління;

–матеріальне забезпечення і підвищення якості трудового життя.

Управління трудовими ресурсами на регіональному та державному рівнях, на рівні певного суб'єкта господарювання є могутнім важелем управління господарською діяльністю підприємства галузі і в цілому економічної системи. Тому на сьогодні, зважаючи на соціально-економічні умови в Україні і, зокрема, в аграрній сфері економіки, і на те, що основою і вирішальним чинником будь-якого підприємства є працівники, удосконалення і розвиток системи управління трудовими ресурсами є одним із першочергових завдань у розв'язанні проблем сільського господарства.

*Список літератури:* 1. Андрійчук В. Г. Продуктивність праці аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2002. — № 9. — С. 62–68. 2. Кучина Є.В. Проблеми мотивації праці працівників // Управління персоналом. 2007. № 24 (178). С. 47-48. 3. Населення і трудові ресурси села: [навч. посіб.] / [за ред. П.Т. Саблука, М.К. Орлатого]. — К.: Інститут аграрної політики УААН, 2002. — 277 с.

**САГАЧКО Ю.М.**, старший викладач, м. Харків ХНТУСГ ім. Петра Василенка

## **КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У такій складній економічній ситуації особливого значення набувають питання, що стосуються покращення ефективності виробництва, досягнення високих економічних показників при найбільш раціональному використанні ресурсів, поліпшення інвестиційної привабливості та підвищення конкурентоспроможності підприємств. Саме тому не можна пройти осторонь ідей глобального управління, що одержало розповсюдження в останній час [1]. Одним із результатів цих ідей є створення глобальних корпорацій. До числа останніх відносяться локальні інтегровані виробничі агропромислові системи в аграрному секторі [1-3]. Так, якщо говорити про можливість створення на Харківщині локальних інтегрованих виробничих агропромислових систем, подібних зарубіжним формуванням кластерного типу, то така можливість звичайно є. Проте тут «спрацьовуватиме» обмеження за розміром сільських територій.

Адже не кожна зареєстрована локальна інтегрована виробнича система буде здатна продемонструвати високопродуктивне функціонування.

Ця проблемна ситуація врегульовується шляхом створення локальних інтегрованих виробничих аграрних і, навіть, агропромислових систем кластерного типу [4]. Учасники такої системи одержують статуси: організація – власник тваринницького об'єкта одержує статус організації-лідера; всі інші організації-учасники одержують статус організацій-сателітів.

У цілому організація кластера передбачає проходження таких етапів, як визначення психологічної готовності виробників і потенційних учасників кластера до об'єднання і обґрунтування одержання синергетичного ефекту в кластері за рахунок наявності ефекту масштабу об'єданого виробництва за відокремлене. Так, даний ефект покажемо на прикладі кластера, який буде розміщено у с. Олексіївка Краснокутського району Харківської області.

Розрахувавши додатковий прибуток від участі в кластері підприємства-лідера ПСП «Буран» ми одержали прибуток від виробництва та реалізації м'яса свиней 693,19 тис. грн/рік, прибуток від виробництва та реалізації молока 3110,40 тис. грн/рік, прибуток від виробництва та реалізації продукції рослинництва 662,1 тис. грн/рік. Що стосується підприємств-сателітів, рентабельність значно підвищилась в порівнянні з вихідним періодом [5], а саме виробництво ПСП «Світанок» стало прибутковим, ПСП «Прогрес» підвищило свою рентабельність майже у 11 разів, а ФГ «Орхідея» у 3 рази. Також об'єднання у кластер дозволило їм підвищити урожайність сільськогосподарських культур і забезпечити бездефіцитний баланс гумусу в ґрунті.

Підприємство-лідер в свою чергу отримує недостаючі йому корми, а також отримує додатковий дохід від продажу органічних добрив.

Отже, кластеризація визнана як один з найефективніших механізмів підвищення конкурентоспроможності, інноваційного потенціалу та зростання місцевих малих і середніх підприємств на засадах галузевої регіональної спеціалізації. Підприємства отримують численні переваги в процесі кластеризації, а тому на неї варто звернути увагу.

**Список літератури:** 1. Стратегический менеджмент [Под ред. А.Н. Петрова]. – СПб.: Питер, 2008. – 496 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»). 2. Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу: [Кол. Монографія у двох томах. Т.1 / За ред. П.Т. Саблука, В.Д. Амбросова, Г.Є. Мазнева]. - К.: ІАЕ, 2000, - 732с., с. 85-90. 3. Ринкова трансформація економіки АПК: [Кол. Монографія у чотирьох частинах / За ред. П.Т. Саблука, В.Д. Амбросова, Г.Є. Мазнева], Ч.1. Соціально-економічні проблеми села. – К.: ІАЕ, 2002, - 571с., с.8-19. 4. Черняков Б.А. Опыт США в развитии сельских районов / Б.А. Черняков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – №11. – с. 5. Сагачко Ю.М. Економічна ефективність виробничих об'єднань кластерного типу / Ю.М. Сагачко // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи». У двох томах. Т. 1. – Харків: ХНТУСГ, 2011. – с.163-165

**СЛАЄВА М. С.**, студентка, м. Черкаси, ЧНУ ім. Б. Хмельницького

## **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

Державне підприємництво є дієвим інструментом урядової економічної політики. Проблема полягає в тому, щоб знайти найефективніші способи використання значного потенціалу державного підприємництва для пришвидшення ринкової трансформації суспільства, підвищення ефективності функціонування економіки.

Проблемами підвищення ефективності діяльності державних підприємств вугільної галузі займалися такі вчені Бойко Є.І., Цветков В.А., Мельников С.Д., Бочаров В.П., Самсонов Д.Ю., Байда О.Д., Янко С.В., Пампура О.І., Пономаренко Н.А.

Держава відіграє активну і важливу роль у процесі соціально-економічних перетворень. Виражаючи суспільну волю і керуючись вимогами поступу, вона виступає як ініціатором, так і провідником прогресивних зрушень. Державне підприємництво є одним з напрямів урядового втручання в економіку. Спрямованість подальшого розвитку України на підвищення конкурентоспроможності сфери вугільної промисловості вимагає генерування нових підходів до регулювання її державою як головної галузі реального сектора господарства.

Існуючі проблеми ефективності державного сектора пов'язані насамперед зі слабкістю управління і відсутністю сучасних підходів до вивчення потреб ринку, що стосується і проблем

ефективності функціонування добувних галузей економіки України.

Вугільна промисловість як галузь матеріального виробництва, на думку Бойко Є.І., є найбільшою галуззю господарства, яка тісно пов'язана з науково-технічним прогресом і має вирішальний вплив на рівень розвитку суспільства [1].

За даними Державного комітету статистики серед основних видів промислової діяльності обсяг виробленої з початку року продукції збільшився порівняно з січнем–жовтнем 2011 року у вугільній промисловості на 10,7 %. Обласний обсяг видобутку рядового вугілля за січень–жовтень 2012 року склав 32,7 млн т і порівняно з аналогічним періодом 2011 року збільшився на 6,1 %. На збагачувальних фабриках області з початку року перероблено 39,1 млн т вугілля (за рахунок ввезення із-за меж регіону), що більше січня–жовтня 2011 року на 4,6 %. Виробництво продуктів збагачення зросло на 6,2 % і за січень–жовтень 2012 року становило 24,1 млн т. Шахтами в складі готового вугілля одержано продуктів збагачення в обсязі 7,9 млн т, що порівняно з січнем–жовтнем 2011 року менше на 22,4 %. Загальний обсяг готового вугілля, який включає, крім продуктів збагачення, рядове вугілля, відвантажене споживачам, у тому числі для наступного збагачення, за січень–жовтень 2012 року склав 26,7 млн т і порівняно з січнем–жовтнем 2011 року зріс на 10,7 % [2]. При цьому погіршилася структура готового вугілля. В його складі питома вага продуктів збагачення знизилася з 42,2 % за січень–жовтень 2011 року до 29,6 % за січень–жовтень 2012 року, а частка відвантаженого шахтами рядового вугілля зростає відповідно з 57,8 до 70,4% [2].

У цьому контексті прогнозування розвитку вугільної промисловості є основним засобом впливу органів державного управління на підвищення рівня її ефективності, а також рішення проблем розвитку даної сфери промисловості, які обумовлені як об'єктивними, так і суб'єктивними економічними процесами.

В Україні формування державного сектора і розвиток державного підприємництва мають свою історію і специфіку.

Аналіз динаміки досвіду державного підприємництва як на великих часових періодах, так і в сучасній Україні підтверджує наше припущення про те, що ефективним власником може бути і держава. Адже з початку століття і до Першої світової війни середній темп приросту національного багатства в Україні

становив 12,9%. Це найнижчі показники за весь «мирний» період розвитку української економіки. НЕП - система, яка вважається ефективною, - також показала лише 4,9% щорічного приросту рівня національного багатства [3].

На початку 1990-х рр. держава значною мірою усунулася від управління економікою, внаслідок чого і державний сектор виявився організаційно роздробленим. Але вже в 1996 р. розпочалася реструктуризація вугільної промисловості: на основі 253 вугледобувних і вуглепереробних підприємства створено 32 державні холдингові компанії (ДХК). В 1997-1999 рр. - обсяг видобутку становив 81,0 млн т [1]. Бюджетні кошти виділяються тільки для підтримки стабільного обсягу видобутку.

Період 2000-2004 рр. в Україні можна охарактеризувати як зусилля з підвищення ефективності управління активами. 2000-2003 рр. - перші спроби приватизації (шахта "Комсомолец Донбасу") [5], прийняття програми "Українське вугілля", укрупнення вугільних підприємств.

Головною особливістю докризового періоду 2005-2007 рр. На наш погляд, відбувся зсув пріоритетів у бік активізації ролі держави в цілому і втручання в економіку зокрема.

На підставі аналізу статистичних даних за основними показниками діяльності держави у вугільній сфері (ДП «Вугілля України») можна зробити деякі висновки. За останні три роки заробітна плата на вугільних підприємствах державної форми власності зросла на 40-47% або у 1,5 рази, вугільна галузь займає перше місце серед підприємств паливного-енергетичного комплексу за кількістю та якістю оздоровлення працівників, видобуток вугілля на українських шахтах збільшився на 14% (видобуток вугілля 2012 року вважається найбільшим показником у вугільній галузі за останні 10 років) [4]. На противагу можна привести основні виробничі показники ВАТ Шахта «Комсомолец Донбасу» за 2 квартал 2013 р. (в порівнянні з аналогічним періодом 2012 р.): видобуток вугілля складає 9694,5 тис. т (2 квартал 2013 р.) і 9 808,7 тис. т (2 квартал 2012 р.), що має під собою зниження ефективності на 1,2 %, збагачення рядового вугілля також знизилось на 0,6 %, як і випуск концентрату на (-0,4 %) [5].

Сучасна держава здійснює різні види економічної діяльності. Як правило, вона ведеться у суспільно значущих сферах, де

приватний капітал чи неефективний, або з якихось причин небажаний. Державне підприємство - це відносно нове явище.

При правильному використанні державного підприємництва та відповідній підготовці до його реалізації діяльність державних органів буде оптимізована. Розвиток державних підприємств дозволить полегшити трансформацію економічних відносин, створити сприятливі умови для ведення економічної діяльності, сприяти інноваційному шляху розвитку.

**Список використаної літератури:** 1. Бойко, Є. І. Механізм регулювання розвитку про мислового виробництва регіону / Є. І. Бойко, М. П. Горин // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика: досвід Європейського Союзу та його адаптація до умов України : Зб. наук. праць. Вип. 5. В 3 ч. Ч. 1 /– Львів : ІРД, 2003. – С. 142–150. 2. Обсяг реалізованої промислової продукції за січень–вересень 2012 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : офіційний вебсайт. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/pr/orp/orp\\_u/orp0912\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/pr/orp/orp_u/orp0912_u.htm). 3. Лапина С., Лелюхіна Н. Государственное предпринимательство в России ( начало XX век) // Вопросы экономики. — 1994. — № 8. 4. Інтернет-сайт компанії ДП «Вугілля України» <http://www.dpvu.com.ua/> 5. Інтернет-сайт компанії ВАТ Шахта «Комсомолец Донбасу» <http://www.dtek.com/>

**ДУБРОВСЬКА В.Р.**, студент, м.Ірпінь, НУДПСУ

**САМАТОВА Н.О.**, студент, м.Ірпінь, НУДПСУ

## **ЗНАЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

Сучасний етап науково-технічного прогресу значно посилює потребу в раціональному управлінні підприємством і відповідно у висококваліфікованих спеціалістах в галузі організації та управління.

Саме трудові ресурси є ключовим фактором виробництва будь-яких товарів та послуг, у сучасних умовах трудові ресурси розглядають як найбільш коштовний капітал, яким володіє підприємство. Ефективне їх управління, пов'язане з найманням працівників, їхнім навчанням, оцінкою й оплатою їхньої праці. Тому, вивчення питання трудових ресурсів, ефективного їх управління є актуальним на сучасному етапі.

Значна частина науковців приділяють увагу дослідженню значення менеджменту та управління персоналом це зокрема Гірняк О.М., Ковальов В.Л., Кредісов А.І., Кредісов В.А., Кузьмін



О.Є., Лазановський П.П., Панченко Є.Г., Пушкар Р.М., Тарнавська Н.П., Хміль Ф.І. [3]

Управління персоналом набуває дедалі більшого значення як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації його стратегії розвитку. Не існує галузі виробництва, сфери життєдіяльності людей, де б не було управління. Саме менеджмент як сфера людської діяльності і відповідна галузь знань розглядає правильність та ефективність управління людьми або організаціями.

Менеджмент являє собою систему ефективного використання трудових ресурсів та їх організації безпосередньо на робочих місцях працівників. [1]

Управління персоналом - поняття більш комплексне, охоплює широкий спектр питань: від розробки концепції кадрового менеджменту і мотивації робітників до організаційно-практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретній організації.

Сучасні концепції управління персоналом ґрунтуються на визнанні зростаючої ролі особистості працівника, на знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і направляти в відповідності з завданнями, які стоять перед організацією. [2]

Успіх виробничо-господарської організації на ринку значною мірою залежить від ефективності використання людських ресурсів, які обумовлюють результативність організації, що виявляється у високопродуктивному використанні й розвитку матеріальних засобів виробництва, задоволенні потреб і очікувань клієнтів. Таких результатів досягає організація, укомплектована відповідною чисельністю працівників, які володіють необхідним потенціалом праці, мотивовані до узгодженої з цілями організації поведінки, для яких створено належні умови, тобто сформовано відповідну культуру організації.

Ефективне управління повинно бути спрямоване на задоволення потреб працівників, що, в свою чергу, сприяє підвищенню ефективності діяльності організації.

Отже, менеджмент та управління персоналом відіграє важливу роль в успіху роботи організації. Саме людський капітал, а не заводи, устаткування є показником конкурентоспроможності, економічного зростання і ефективності підприємства.

**Список літератури:** 1. Мазаракі А.А. та ін. Менеджмент: теорія і практика. — Х.: ТОВ "Атіка ЛТД", 2007. — 584 с. 2. Мальцева А. Менеджмент, стратеги с которыми побеждают. —

**БОРОВИК С. Р.**, студентки, м. Миколаїв, НУК ім. адмірала Макарова «ФЕМ»

**МЕЛЬНИЧЕНКО Ю. В.**, студентки, м. Миколаїв, НУК ім. адмірала Макарова «ФЕМ»

## **ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ**

Управляти персоналом, з першого погляду, може здаватися легкою справою, але, насправді – це нелегка праця. Персонал – це найважливіший елемент на підприємстві чи фірмі, адже саме від нього залежить успіх діяльності фірми. Тому треба вміти правильно управляти персоналом та добре його організовувати.

Гарна організація прагне максимально ефективно використовувати потенціал своїх працівників, створюючи всі умови для найбільш повної віддачі співробітників на роботі, і для інтенсивного розвитку їхнього потенціалу.

Найважливішими особливостями сучасного процесу вдосконалення управління персоналом є:

- підвищення кваліфікації та розвиток кадрів;
- атмосфери довіри на підприємстві;
- планування службової кар'єри талановитих працівників;
- комплексне бачення проблем і цілісний підхід до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства;
- створення корпоративної культури інноваційного типу.

Перш за все, треба перестати бачити персонал як сіру масу, треба в кожному співробітнику бачити індивідуальність. Бачення кожного співробітника як індивідуальності дає поштовх такими напрямками в роботі менеджерів з персоналу, як розробка ефективної системи атестації персоналу, розробка системи мотивації працівників, управління діловою кар'єрою співробітника тощо. Як успішні приклади створення інноваційної атмосфери в компанії можна навести досвід компанії «Sony»: її успіхи багато в чому пов'язані з тим, що керуючі мають здатність до співпраці. У компанії поважається думка різних людей, різні думки дозволяють знаходити істину і розвивати компанію.

Працівники прагнуть постійно вносити раціоналізаторські пропозиції, які всіляко заохочуються.

Головне полягає у створенні особливої інноваційної атмосфери в компанії. Треба настільки вдало створити атмосферу у колективі, оскільки вона зіграє велику роль на роботі персоналу, і в майбутньому виразиться в грошовій формі. Потрібно знайти індивідуальний підхід до кожного співробітника (наприклад, провести певне анкетування, тести або співбесіду), щоб потім менеджер на основі результатів кожного зміг створити певну систему, яка б була до вподоби кожному.

Також кожне підприємство в тій або іншій формі винагороджує своїх співробітників, тобто компенсує витрати часу, енергії, інтелекту в досягненні цілей підприємства. Менеджер повинен стимулювати, мотивувати своїх робітників до роботи, тоді й матиме високий результат. Звичайно, кожен мріє о грошовій винагороді, але як крок до них слугує й психологічна мотивація. Це можуть бути не тільки дошки пошани, а, наприклад, певні заходи, які будуть корисні і компанії, і робітнику: найкращий робітник на місяць стає обличчям компанії (реклама фірми).

У сучасних умовах будь-які навички і знання швидко старіють, тому ключову роль в управлінні персоналом відіграють фахове навчання і розвиток.

Навчання і розвиток персоналу має включати:

- навчання, що у формі отримання загальної і фахової освіти дає необхідні знання, навички і досвід;
- підвищення кваліфікації, завдання якого - поліпшення фахових знань і навичок;
- навчання в школі управління і керівництва, що дає потрібні знання і підготовку при вступі на керівну посаду і формує рівень керівника;
- перекваліфікація, що, по суті, дає другу освіту. Мета перекваліфікації - дати можливість працівникам опанувати новий для них фах.

Для розвитку персоналу потрібно:

- підтримувати здібних до навчання працівників;
- поширювати знання і передовий досвід;
- навчати молодих кваліфікованих співробітників;
- усвідомлення управлінським персоналом важливості розвитку співробітників.

Фахове і посадове зростання - найважливіший мотив у діяльності більшості працівників. Відсутність можливості зростання часто призводить до зниження трудової активності працівників і погіршення діяльності підприємства. Робітник повинен завжди знати, що за сумлінну і якісну працю він зможе піднятися вгору по кар'єрній драбині, адже незамінних не існує. Це ще один стимул до роботи. Мистецтво управління відіграє важливу роль у результативності організації. Зазвичай облік факторів, що визначають позитивну мотивацію, призводить до зростання продуктивності праці. Разом з тим не завжди фактори продуктивності пов'язані з задоволеністю роботою. Іноді люди задоволені роботою тому, що мало завантажені або практично не працюють. в (2)

Як приклад, можна представити компанію "Колгейт - Палмолів". Компанія "Колгейт - Палмолів" - глобальна виробнича компанія з продажами на суму більш ніж 5 мільярдів доларів на рік. Після вступу на посаду кілька років тому, новий головний виконавчий директор розробив стратегічний напрям компанії заснований на, як він називає, його "корпоративних ініціативах".

В "Колгейт - Палмолів" управління персоналом було направлено президентом на розробку і виконання програми, призначеної для створення культури компанії, яка зможе досягти такого:

- заохочення духу командної роботи та співпраці в межах і серед ділових одиниць у роботі над спільними цілями, з наголосом на ідентифікацію, визнання і винагороду видатних окремих людей та одиниць;

- створення підприємницьких відносин серед менеджерів і творчого мислення серед всіх службовців;

- підкреслення подібності інтересів службовців та акціонерів в (1).

Корпорація "Тенді" - інший приклад того, як формулювання політики відділу персоналу підтримує стратегію компанії. В "Тенді" політика відділу персоналу (наприклад, щодо відбору та компенсації) спрямована на залучення, найм і підтримку людей, необхідних для успіху фірми. "Наприклад, політика відбору "Тенді" повинна робити наголос на виділення кандидатів, які зможуть досягти успіху продажу продукції, так як 80 % службовців компанії зайняті прямим продажем. Для цього "Тенді" розробила комп'ютерну програму для оцінки профільних навичок персоналу. Вона спрямована на визначення кандидатів підходять для роботи

з кваліфікованими замовниками проведення презентацій, закритих продажів і забезпечення післяпродажного обслуговування замовника. Аналогічно політика навчання спрямована на ефективне комерційне навчання, а політика компенсацій визначає високу премію за хороше виконання продажів: фактично, 75 % планів управління компенсаціями в "Тенді" пов'язані з прибутком компанії (вони охоплюють навіть віце-президента компанії з ЧР) в (1).

Отже, говорячи про риси системи управління персоналом як інновації, можна виділити такі, як необхідність побудови концепції та моделі, вироблення стратегії і політики управління персоналом, а також обліку різних чинників, що впливають на управління персоналом.

**Список літератури:** 1. Симонова И.Ф., Зазовская Н.М. Стратегические аспекты управления персоналом: Учеб. пособие. М.: РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина. 2007. 300 с. 2. Журнал «Управление персоналом» [електронний ресурс].- Режим доступу : <http://www.hrd.com.ua/index.php/upu>

**БРОВКО М. П.**, магістрант, м. Київ, НТУУ «КПІ»

## **МОТИВАЦІЯ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Мотивація є одним з основних елементів у системі управління персоналом для будь-якої організації. Методи мотивації безпосередньо впливають на економічний стан підприємства, на внутрішнє середовище організації та на роботу підприємства в цілому. Задоволені працівники це завжди успіх компанії та можливість збільшення прибутків, а це головна мета всіх підприємств.

Питанням мотивації та управління персоналом займалось багато зарубіжних вчених таких, як М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, А. Маслоу, Г. Десселера, Д. Макклелланд, Д. Аткинсон, та ін. Деякі закордонні вчені стали основоположниками для вивчення шляхів ефективного управління персоналом на будь-якому підприємстві не залежно від напрямку діяльності. До вітчизняних науковців відносяться Савіцька І., Колот А, Амбросов В., Горкавий В., Завадський Й., та ін.

Досліджуючи поняття мотивації можна стверджувати, що вона має багатосторонню сутність. З точки зору менеджменту

мотивація - це процес спонукування людей до праці, який передбачає використання мотивів поведінки людини для досягнення особистих цілей або цілей організації [1, с.360].

З точки зору загальної психології мотивація – це прагнення людини до дії, в якій вона відчуває потребу, але не здатна приступити до неї або здійснити самостійно [2, с. 184].

Дивлячись на поняття мотивація з економічної сторони, то можна зустріти певні суперечності між авторами. Хтось стверджує, що мотивація це механізм, який активізує людину до певної діяльності, інші стверджують, що це абсолютно свідоме та обдумане прагнення до задоволення необхідних потреб.

А. М. Колот у своїй книзі дає таке визначення: «мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Мотивація – це сукупність усіх мотивів, які впливають на поведінку людини» [3, с.12].

Різноманітність цього поняття свідчить про те, що ця тема на протязі довгого часу розглядалась всебічно та з урахуванням різних елементів. Але все зводиться до того, що мотивація це певна дія на людину яка в подальшому призводить до задоволення першочергової мети. Тобто, якщо керівник організації зможе правильно підібрати методи мотивування, то через певний час організація отримає необхідний результат. Варто зауважити, що для різних працівників методи мотивування можуть застосовуватись різні з урахуванням індивідуальних потреб та побажань персоналу.

Для успішної мотивації праці можна використовувати різні методи. До найпоширеніших відносяться: покращенні умови праці та відпочинок на протязі усього робочого дня, підтримка творчого прояву та індивідуальності робітника, можливість професійного зростання, покращені внутрішні психологічні відносини між персоналом, тощо. З урахуванням та використанням існуючих методів мотивації, керівник зможе управляти персоналом на найвищому рівні та задовольнити потреби своїх робітників, а також досягне поставленої мети компанії.

**Список літератури:** 1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. - М.: Дело, 2000. - 704с. 2. Савіцька. І. А., Роль нематеріального стимулювання в мотивації праці персоналу // Розвиток національної економіки в умовах євроатлантичної інтеграції та світової фінансової кризи: матеріали Міжнародної науково-практичної

**ЄВТУШЕНКО А.Г.**, студентка, НУДПСУ

## **МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗРІЗ**

Незважаючи на те, що за останні десятиліття ринок страхових послуг в Україні набув певного рівня розвитку, на сьогодні він так і не став реальним фактором стабільності й не відповідає завданням розвитку національної економіки і тенденціям світових страхових ринків.

Тому необхідно провести маркетингове дослідження ринку страхових послуг в Україні, з ціллю отримати результати, які дозволять позитивно вплинути на діяльність страховиків у сучасному ринковому середовищі та сприятимуть підвищенню їх рівня конкурентоспроможності. З метою виявлення ефективної маркетингової стратегії на страховому ринку проведемо дослідження та проаналізуємо ситуацію, що склалася за останній рік на страховому ринку України [1].

Не дивлячись на те, що страхування є однією зі сфер, що найбільш динамічно розвивається в нашій країні, його повноцінному розвитку перешкоджає значний явний дисбаланс, який спостерігається як в функціональному, так і в регіональному розрізі. Кількість страхових компаній, що діють в Україні, до 2010 року стабільно збільшувалася, а останні два роки має тенденцію до спаду (табл.1)

Таблиця 1

Динаміка кількості страхових компаній в Україні за період  
2003-2012 рр, од

Кількість страхових страхових організацій	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього	357	387	398	411	446	469	450	456	442	414
"life"	30	45	50	55	65	72	72	67	64	62
"non-life"	327	342	348	356	381	397	378	389	378	352

Аналізуючи дані, спостерігаємо, що за останні два роки зменшується кількість страхових компаній. За минулий рік було

ліквідовано 26 компаній ризикового страхування і дві по страхуванню життя, ще близько 200 страхових компаній знаходяться в замороженому стані (сукупно на них припадає менше 1% ринку) і наврядчи зможуть найближчим часом створити конкуренцію на ринку. В 2013 році Нацкомфін послуг продовжує стратегію скорочення числа страхових компаній, що дозволить підвищити якість нагляду за страховими компаніями і в цілому інвестиційну привабливість вітчизняного страхового ринку.

Можна стверджувати, що страховий ринок має свої «регіональні центри». Менш за все страхових компаній зосереджено в західній Україні, найбільше – у східних і центральних регіонах, а саме: в Донецькій, Дніпропетровській, Харківській, Одеській областях та м. Київ (рис. 1). На їх долю припадає майже 90% страхового ринку. Можна стверджувати, що страхова система в Україні розвинута у формі високого ступеня централізації (див рис.1)



Рис. 1. Кількість зареєстрованих страхових компаній по регіонах України, станом на 2012р.

*\*Складено на основі даних Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг[3]*

Одним з важливих показників розвитку страхування, який визначає щільність страхування є показник валових страхових премій на душу населення. Аналіз даного показника також



свідчить про наявність в Україні дуже суттєвих диспропорцій регіонального розвитку страхування [2].

Отже, було виявлено, що на сучасному страховому ринку має місце низький рівень страхового покриття у регіонах країни. Саме тому, на нашу думку, ефективною маркетинговою стратегією можна визначити проникнення страхових компаній в регіони, в яких, за даними проведеного дослідження, функціонує найменша кількість страхових компаній. Проте, розвиток регіонального страхового ринку може дійсно успішним лише за умови вироблення й послідовної реалізації науково обґрунтованої політики, що утілюється в інтересах всіх потенційних учасників регіонального страхового процесу: страхувальників, страховиків, регіональних органів влади та держави.

Подальше дослідження повинно ґрунтуватися на вивченні кон'юнктури страхового ринку, а також попиту і вимог споживачів, в залежності від регіону діяльності.

**Список літератури:** 1. В.М.Шумейко, О.А.Токар. *Маркетингові аспекти страхової діяльності*/ Механізм регулювання економіки, 2009, №3, т.2 - с.92. 2. Н.Д.Бобринська. *Маркетинг у системі управління страховою компанією* / Формування ринкової економіки. 2011. № 25. 3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг / Електронний ресурс . -<http://www.dfp.gov.ua/>

**ТУЧІНА Ю.С.**, студент Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

**РУБЕЖАНСЬКА Ю.О.**, студент Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

**САЛОГУБОВА В.М.**, доцент Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

## **КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

Розвиток персоналу є найважливішою умовою успішного функціонування будь-якої організації. Це особливо важливим є в сучасних умовах, коли науково-технічний прогрес значно прискорює старіння професійних знань і навичок. Невідповідність кваліфікації персоналу потребам компанії негативно позначається на результатах її діяльності. Тому, корпоративна культура може слугувати потужним інструментом підвищення загального рівня персоналу в організації [1].

Корпоративна культура – це система цінностей та переконань, які розділяє кожен працівник фірми та передбачає його поведінку, обумовлює характер життєдіяльності організації.

Корпоративна культура виявляється у філософії та ідеології управління, ціннісних орієнтаціях, очікуваннях, нормах поведінки. Корпоративна культура регламентує поведінку людини і дає можливість прогнозувати її реакцію в критичних ситуаціях.

Сучасна ситуація управління трудовими ресурсами в Україні є результатом існування проблем та суперечностей, які тривалий час не вирішувались та продовжують загострюватися. Це незбалансованість існуючих трудових ресурсів та робочих місць та економічна діяльність, що орієнтується на короткий строк.

В даний час в українських наукових і ділових колах не сформувалася єдиної думки про корпоративну культуру та її ролі у забезпеченні ефективності управління персоналом. Роботи соціологів свідчать про те, що: 55% сучасних українських керівників вважають, що вона повинна бути на підприємстві; 40% наших підприємців намагаються сформувати її за допомогою західних технологій; 35% визнають необхідність її наявності в своєму підприємстві, але для цього у них не вистачає часу та ресурсів; 25% взагалі вважають її непотрібною [2].

На багатьох підприємствах України система відтворення, навчання та підвищення кваліфікації персоналу не отримує достатнього фінансування. Сучасний якісний склад і рівень оплати праці менеджерів з персоналу не відповідають завданням реалізації активної кадрової політики. Отже, з розвитком ринкових відносин в економіці України, нових форм і методів господарювання, актуалізується і проблема удосконалення системи управління персоналом підприємств [3].

Отже, високоякісний та конкурентоспроможний персонал є основою, успішної та ефективної діяльності на ринку, основним джерелом конкурентних переваг підприємства. Тому заходи з розвитку персоналу, що сприяють підвищенню якості робочої сили, є важливою умовою успішної діяльності будь-якої організації. Відомо, що підприємство процвітає настільки, наскільки грамотно воно залучає, зберігає та розвиває свої кадри.

Процес формування сучасної корпоративної культури в нашій країні потребує зусиль усіх суб'єктів господарювання, постійної клопіткої діяльності в цій сфері, що є великим простором для подальших досліджень.

**Список літератури:** 1. Назарова Г.В. Корпоративне управління: Навч. посібник. – Х.: Еспада, 2003. – 531с. 2. Савчук Л., Бурлакова А. Развитие корпоративной культуры в Украине // Персонал. – 2008. – №5. 3. Інструменти активізації роботи персоналу. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/13\\_EISN\\_2012/Economics/6\\_109809.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_EISN_2012/Economics/6_109809.doc.htm)

**ПЕТРИНКА В. Ю.**, аспірант кафедри економіки та безпеки підприємства, Східноєвропейський національний університет ім. Л. Українки

## **СИСТЕМА ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ**

Поняття енергетичного менеджменту є синонімом управління енергоспоживанням. Шляхом впровадження енергоменеджменту можна отримати більш детальну картину споживання енергоресурсів, що дає змогу оцінити проекти з енергозбереження, які планують впроваджувати на підприємствах. Застосування енергетичного менеджменту на підприємствах є інноваційним рішенням, яке пов'язане з модернізацією існуючих методів управління, а також самої психології управління енергоспоживанням та енерговитратами [1, 2].

На сьогоднішній день стандартизацією у сфері енергоменеджменту займається Технічний комітет ISO/TC 242 «Енергоменеджмент» при міжнародній організації зі стандартизації. У 2011 р. була прийнята остаточна версія стандарту ISO 50001:2011 «Energy management systems - Requirements with guidance for use» [3], де розкрито методологію системи енергетичного менеджменту. Водночас Україна акцентує увагу лише на великих промислових підприємствах, коли високорозвинуті країни застосовують стандарти для всіх типів підприємств (великих та малих, державних та приватних).

Українські промислові підприємства традиційно звертають увагу на задоволення потреб виробничого процесу в енергії і не надають особливого значення ефективності її використання. Водночас, зарубіжний досвід свідчить, що промислові компанії реально знизили витрати на енергоресурси на 30 % і більше, коли приділяли значну увагу енергоменеджменту на підприємстві [3].

Ми вважаємо, оскільки на промислових підприємствах здебільшого відсутні енергослужби, то необхідно використовувати

систему енергоменеджменту. Енергоменеджмент повинен стати невід'ємною частиною системи модернізації підприємства. Успішне введення енергетичного менеджменту залежить від керівництва підприємства. Позитивні результати можуть бути отримані тільки в тому випадку, якщо керівництво проявляє ініціативу. Необхідно рівномірно налагоджувати систему управління енергоспоживанням у всіх її аспектах: технічному оснащенні підприємств, створенні структури і процедури енергоменеджменту, навчанні персоналу тощо.

Для контролю за організаційно-технічними заходами в службі енергогосподарства необхідно ввести посаду інженера з енергозбереження.

Інженер з енергозбереження повинен збирати щодня дані про енергоспоживання по всіх підрозділах підприємства, а потім щомісячно складати план на наступний місяць і співвідносити на розробленому графіку фактичне і планове енергоспоживання. Введення такої посади на промислових підприємствах дасть змогу упровадити енергозбереження і підвищити енергоефективність як параметр у всіх видах діяльності і у всіх рішеннях підприємства. Інженер з енергозбереження має бути частиною задач управління промисловим підприємством, яке контролює енергетичну ситуацію і гарантує використання енергії найбільш ефективним шляхом.

Посадові обов'язки інженера з енергозбереження мають включати: участь у складанні карти споживання енергії на підприємстві; збір даних зі споживання паливно-енергетичних ресурсів з використанням лічильників і контрольно-вимірювальної апаратури; складання плану установки додаткових лічильників і контрольно-вимірювальної апаратури; збір даних із потоків сировини, паливно-енергетичних ресурсів та готової продукції; розрахунок ключових даних із підвищення ефективності використання енергії в цілому і по окремих виробництвах; визначення, локалізація і впровадження заходів з економії енергії, що не потребують інвестицій або з мінімальними інвестиціями; локалізація, оцінка і визначення пріоритетності заходів з економії енергії, що вимагають більших інвестицій; участь у складанні схеми зупинки устаткування і варіантів енергозабезпечення для випадків аварійного припинення енергопостачання; інформування персоналу підприємства про діяльність енергетичного менеджменту і вживання заходів, які спрямовані

на економію енергії; впровадження нових технологій на існуючих і нових енергоносіїв для підвищення енергоефективності виробництва; участь у розробці бізнес-планів та виробничої стратегії підприємства з іншими керівниками.

Робота інженера з енергозбереження сприятиме вирішенню ряду завдань: фінансування найбільш ефективних напрямів впровадження енергозберігаючих заходів; обґрунтування завдань з визначенням алгоритмів рішень, програмного забезпечення та організаційної структури енергетичних служб; вирішення проблеми кадрового забезпечення енергетичних служб підприємств, мотивації економії енергетичних ресурсів працівників підприємства; реалізація концепції енергетичного менеджменту.

Запропоновані заходи з енергозбереження повинні мати кваліфікований аналіз існуючого рівня ефективності використання енергії на промислових підприємствах та обґрунтовані пріоритети для інвестування. Вони починається з розробки та реалізації першочергового комплексу організаційних і технічних заходів, належного забезпечення ефективного управління.

У результаті широкого впровадження принципів енергетичного менеджменту підприємства забезпечать управлінську прозорість, підвищать свою загальну керованість, інвестиційну привабливість та імідж.

**Список літератури:** 1. Основы энергетического менеджмента: Библиотека энергоменеджера. – М.: ЭНИЗАН, АСЭМ, 1997; 2. Сюсюкин А.И., Тарасовский В.Г. Концепция создания системы рационального потребления и энергосбережения на предприятии // Электрика. – 2009. – № 6; 3. EERE RDD&D Decision Process Standard Model, July 2004.

**ГРЕЧАН В.В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

Інновації організації відіграють вирішальну роль в її позиціонуванні на ринку товарів та послуг.

В умовах жорсткої конкуренції, розвиток стає дуже важливим фактором успішної діяльності підприємства, яка ґрунтується на отриманні прибутків. Задля того, щоб вести ефективний бізнес, необхідно зацікавлювати потенційних клієнтів. З цією метою вже

створено велику кількість засобів, інструментів та, навіть, концепцій, за допомогою яких організації можуть приваблювати, розширювати, а також утримувати цільову аудиторію довкола пропонованих послуг чи товарів.

Проте, найголовнішим чинником залишається спроможність передбачати попит суспільства та завжди рухатися на декілька кроків попереду від уже існуючої пропозиції ринку. Даний фактор є основною ідеєю та метою маркетингу.

Інновації, які завчасно формують нові ринкові ніші, також формують новий попит на нові товари і послуги, створюють нові потреби (часто вони є штучними). Якщо організація створила таку ланку попиту – вона автоматично стає монополістом в цій галузі і має можливість отримувати надприбутки, поки конкуренти тільки освоюють нові товари чи послуги та намагаються надолужити невикористані можливості. В цей час, організація вже іде далі й пропонує інші інновації.

Щоб забезпечити таку ефективну діяльність потрібно проводити ряд взаємопов'язаних заходів у напрямку аудиту та аналізу ринку, визначенні напрямку його руху, факторів, які впливають на формування потреб суспільства тощо.

Проте, рушієм інновацій є не просто аналіз, а ідейність маркетологів, їх здатність до передбачення і використання тенденцій, які будуть впливати на створення нових галузей ринку.

Таким чином, інноваційна діяльність зумовлює високу конкурентоспроможність та розвиток організації, вона є невід'ємним фактором успішної діяльності підприємства і досягнення його головної мети.

**ЗАЙЦЕВА А. А.**, магістрант, г. Харків, НТУ «ХПИ»

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Инновация, нововведение (англ. innovation) — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Примером инновации является выведение на

рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем.

Различают несколько видов инноваций:

- технические появляются в производстве продуктов с новыми или улучшенными свойствами;
- технологические возникают при применении более совершенных способов изготовления продукции;
- организационно-управленческие связаны с процессами оптимальной организации производства, транспорта, сбыта и снабжения;
- информационные решают задачи рациональной организации информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, оперативности получения информации;
- социальные направлены на улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования, культуры.

Организации в соответствии со своей миссией и динамично изменяющейся внешней средой вырабатывают цели получения устойчивых прибылей, конкурентных преимуществ и выживания в долгосрочной перспективе. Средствами достижения целей, то есть стратегиями, в этом случае служат как интенсивное развитие всех элементов производственно-хозяйственной системы предприятия, так и их инновационное развитие.

Состав стратегий инновационного развития организации определяется видами предполагаемых нововведений: созданием и освоением новых продуктов (услуг), технологий, способов организации производства рынков, структуры, систем управления. Для организации процесса реализации данных стратегий формулируются инновационные цели, например, разработать и освоить производство нового продукта, перейти на новую технологию и т.п.

В качестве операций технологии формирования нововведения выступают поиск научно-технических идей, разработка проектов, координация хода реализации программы и обеспечение всех намеченных параметров комплекса. Формируемые идеи трансформируются в проекты, а те в программу. Так осуществляется первая стадия инновационного процесса. Соответственно данные идеи, проекты и цели являются инновационными.

В инновационных процессах идеи, проекты и программы могут иметь разное выражение: научные, технические (конструкторские) и технологические; производственные, маркетинговые и коммерческие; организационные и управленческие.

Достижение любой инновационной цели предполагает соответствующий механизм реализации, отражающий законы экономического и научно-технического развития, конкретную рыночную ситуацию и сущность этой цели.

Управление изменениями, как средство достижения инновационной цели, происходящими в организациях, являются частью стратегического маркетинга организации, и предполагает реализацию ряда рыночных механизмов.

**КРИЧЕВСЬКА В. Ю.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

### **ПІДВИЩЕННЯ РЕСУРСНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ГАЗОПОСТАЧАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЙОГО ПРОМИСЛОВОЮ ВЛАСНІСТЮ**

Використання об'єктів промислової власності у виробництві є запорукою успішної діяльності будь-якого промислового підприємства. В наш час визначення та вдосконалення ресурсних можливостей підприємства в газопостачальній сфері є актуальною темою, тому що при наявності достатньої ресурсної бази і унікальної технологічної інфраструктури, газорозподільний комплекс характеризується низкою проблем і серйозних структурних диспропорцій. Недостатньо фінансуються галузева наука, погіршується якість сировинної бази, транспортування, переробки та використання газу, знижується надійність газопостачання, пропускна спроможність газотранспортної і газорозподільної систем, зберігається високий рівень енергоспоживання, а також на недостатньому рівні надаються послуги з установки, ремонту та введення в експлуатацію у встановленому порядку газових приладів. Як і раніше, переважає директивне регулювання, перш за все, у формуванні цін, при цьому рівень внутрішніх цін (тарифів) занижений щодо економічно обгрунтованих витрат, що не дозволяє забезпечувати



повноцінний розвиток газової галузі і не стимулює процеси енергозбереження.

Метою є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ресурсних можливостей газопостачального підприємства в процесі управління його промисловою власністю.

Поставлена мета вимагала вирішення ряду взаємопов'язаних завдань, а саме:

- Виявити основні фактори, особливості та специфіку стратегічного розвитку газопостачальних систем в сучасних умовах;

- Розробити методику аналізу та оцінки впливу стратегічного управління на розвиток газопостачальної системи;

- Запропонувати заходи щодо впровадження енергозберігаючих технологій обліку та регулювання витрати газу в газопостачальних мережах в рамках програми по забезпеченню енергоресурсозберігання і підвищенню безпеки експлуатації газопостачальних мереж;

- Виробити практичні рекомендації з удосконалювання й підвищення ресурсних можливостей газопостачального підприємства в процесі управління його промисловою власністю.

Використані методи стратегічного управління, менеджменту, організаційно- структурне моделювання, методи порівняльного, системного і факторного аналізу, з елементами математичного моделювання.

Наукова новизна результатів дослідження полягає в розробці та обґрунтуванні ряду теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо вдосконалення стратегічного управління розвитком і підвищенню ефективності функціонування газопостачальної системи, що відповідають не тільки сучасним, але і перспективним напрямам стратегічного менеджменту та ресурсоспоживання .

У процесі дослідження отримано такі теоретичні та практичні результати, які визначають наукову новизну:

- Виявлено та класифіковано основні чинники та особливості стратегічного розвитку газопостачальних систем на сучасному етапі економічного розвитку;

- Розроблена методика аналізу та оцінки впливу стратегічного управління на розвиток газопостачальної системи;

- Запропоновані заходи щодо впровадження енергозберігаючих технологій обліку та регулювання витрати газу в газорозподільних мережах по забезпеченню енергоресурсозберігання і підвищенню безпеки експлуатації газопостачальних мереж і обґрунтована їх економічна ефективність;

- Розроблена модель та рекомендації щодо вдосконалення стратегічного управління розвитком газопостачальної системи.

Практична значимість роботи визначається можливістю використання її наукових і практичних результатів для вирішення місцевими органами влади і керівництвом підприємств газового комплексу завдань щодо вдосконалення стратегічного управління в галузі розвитку територіальної газопостачальної системи, підвищення якості та доступності послуг, що поставляються населенню, і підвищення економічної та ресурсної ефективності функціонування газорозподільних мереж в цілому.

**Список літератури:** 1. Крайнев П. П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю : монографія / П. П. Крайнев. — К. : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. — 448 с. 2. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю : монографія. / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні Ю. ; за ред. П. М. Цибульова. — К. : «К. І. С.», 2005. — 448 с. 3. Стратегія енергозбереження в Україні: аналітично-довідкові матеріали в 2-х томах: загальні засади енергозбереження / За ред. В.А. Жовтянського, М.М. Кулика, Б.С. Стогнія. — К. : Академперіодика, 2006. — т.1. — 510 с. 4. Скаврон Б. Газова залежність [електронний ресурс] / Б. скаврон // галицький кореспондент. — 2011. — №26 (305). — режим доступу : <http://www.gk-press.if.ua/node/514>. 5. енергетична стратегія України до 30 року [електронний ресурс] / офіційний веб-сайт міністерства енергетики та вугільної промисловості України. — режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currdir=50358>.

**КОРЯГІНА В. М.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **СУТНІСТЬ І ПРИНЦИПИ СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ**

Матеріальне стимулювання - це свідомо організована підприємством система заохочень та стягнень, що забезпечує залежність одержуваних працівником життєвих благ від його особистого трудового вкладу і капіталу. Формування необхідних мотивацій і стимулів ефективної праці припускає перегляд або значне уточнення існували до цього часу принципів і підходів до побудови системи стимулювання. Вони повинні бути спрямовані на перетворення найманого працівника

в зацікавленого товаровиробника, власника виробленої продукції і використовуваних ресурсів.

Принципи матеріального стимулювання працівників полягають в наступному:

- це стимулювання високої продуктивності праці працівників;
- мотивація найманого працівника до ефективної та якісної праці.

Матеріальне стимулювання має два основних види:

- матеріальне стимулювання грошовими коштами (оплата за тарифами і окладами, премії, доплати, штрафи тощо);
- матеріальне стимулювання різними матеріальними благами (квартири, предмети побуту і д.р.).

Найважливішим засобом матеріального стимулювання і основним джерелом задоволення потреб трудящих є оплата праці. Це основна форма відшкодування витрат з відтворення робочої сили на сільськогосподарських підприємствах.

Заробітна плата - це винагорода, яку отримує працівник підприємства залежно від кількості і якості витраченого їм праці і результатів діяльності всього колективу підприємства (відрядна, коли оплата роботи за відрядною розцінкою або погодинна, за відпрацьований час).

При матеріальному стимулюванні виявляються такі психологічні тенденції:

- Чим вище цінність і регулярність винагороди, тим вище ефективність праці робітників.
- Ефективність праці найманих робітників при запізнілому винагороду нижче, ніж при негайному.
- Якщо високі трудові показники з часом перестають винагороджуватися, то ефективність праці працівника поступово повертається до початкового значення.

Форми матеріального стимулювання виділяють за різними ознаками таким як:

- В залежності від урахування результату діяльності при визначенні стимулу виділяють колективну та індивідуальну.
- За ступенем інформованості об'єкта управління про взаємозв'язок результатів діяльності та стимулів розрізняють випереджальну (Об'єкт стимулювання ще до початку діяльності інформується про те, які необхідно досягти результати і що можна за них отримати).

- За результатами праці - позитивну (преміюється високі показники праці - за перевищення норми) і негативну (за відхилення від норми в меншу сторону);

- За ступенем і характером конкретності умов отримання стимулу: загальну, еталонну, змагальну (стимул вручається за зайняте місце).

- За різницею в часі між результатом і отриманням стимулу: безпосередню, поточну та перспективну.

**КУЧИНСЬКИЙ В.А.**, к.е.н., доцент НТУ «ХПІ», м. Харків

## **НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Узагальнювальним показником результативності праці є його продуктивність, що характеризує обсяги випущеної продукції або вироблених послуг на одиницю витрат праці. Від систематичного зростання продуктивності праці залежать як успіхи в підвищенні ефективності діяльності будь-якого підприємства, так і розвитку економіки країни у цілому. Продуктивністю праці є ступенем плідності (результативності) доцільної діяльності людей у сфері виробництва матеріальних благ. Продуктивність праці відбиває ступінь ефективності процесу використання як живої, так і упередженої праці.

В умовах посиленої конкуренції на ринках товару, послуг і праці великого значення набуває підвищення продуктивності праці на підприємствах. Зростання продуктивності праці сприяє скороченню часу виробництва й обігу товару, збільшенню маси і норми прибутку.

На рівень продуктивності праці впливають величина екстенсивного використання праці, інтенсивність праці, а також техніко-технологічний стан виробництва.

Екстенсивна характеристика праці відображає ступінь використання робочого часу і його тривалість в змін при незмінності інших характеристик. Чим повніше використовується робочий час, тим вище продуктивність праці. Екстенсивна характеристика праці має видимі межі – законодавчо встановлену тривалість робочого дня і робочого тижня. Якщо протягом робочого дня робочий час повністю використовується на

продуктивну працю, то це буде межею можливої величини екстенсивного використання праці.

Інтенсивність праці характеризує ступінь його напруженості в одиницю часу і вимірюється кількістю витраченої за цей час енергії людини. Чим вище інтенсивність праці, тим вище його продуктивність. Максимальний рівень інтенсивності визначається фізіологічними і психічними можливостями людського організму, а це означає, що інтенсивність праці має фізіологічні межі і не може бути необмеженою.

Джерелом зростання продуктивності праці, яке не має меж, є науково-технічний прогрес, техніко-технологічне вдосконалення виробництва, поява нових матеріалів, видів енергії та ін. Тому, на думку автора, найбільш перспективними напрямками підвищення продуктивності праці є:

- удосконалення застосовуваних та впровадження нових засобів праці: заміна технологічного обладнання новим, його модернізація, впровадження автоматизованих систем та верстатів; комплексна механізація ділянок, цехів, механізація ручних робіт, впровадження засобів малої механізації;

- удосконалення технології та підвищення технологічного оснащення виробництва: впровадження нової, більш прогресивної технології виробництва; підвищення рівня технологічного оснащення техпроцесів;

- удосконалення предметів праці: впровадження нових, більш ефективних видів сировини, напівфабрикатів, матеріалів;

- удосконалення продукту праці: підвищення якості продукції; поліпшення конструкції виробів;

- удосконалення та розвиток особистісного чинника виробництва (соціально-економічні чинники);

- удосконалення способів поєднання матеріально-технічних та особистістських чинників виробництва (організаційні чинники).

В умовах ринку особливої уваги слід приділяти продуктивності праці, оскільки шляхом підвищення продуктивності праці та поліпшення управління цим процесом можна досягти зростання інтенсивності використання як живої, так і уречевленої праці. У країнах з розвинутою ринковою економікою, де продуктивності праці приділяють велику увагу, кожна фірма або компанія використовує ті засоби та методи регулювання рівня продуктивності, які найбільш її задовольняють і дають найкращі результати в тому чи іншому випадку.

**Список літератури:** 1. Кучинський В.А. Підвищення ефективності процесу управління продуктивністю праці на підприємстві / В.А. Кучинський // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – №15. – С. 162-168. 2. Калина А.В. Економіка праці: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 272 с. 3. Экономика и организация труда: Учебное пособие / Под ред. Перервы П.Г., Погорелова Н.И., Дюжева Г.В. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2006. – 588 с.

**ЖАДАН Л.В.**, канд. екон. наук, доцент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**ВЕРЮТИНА В.Ю.**, ст. викладач, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**ЛОКТИОНОВА І.С.**, ст.гр. ЕК – 49м, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ**

Результати діяльності підприємства залежить від багатьох чинників. Серед них значне місце посідає механізм управління персоналу в умовах ринкової економіки, онову якого складають економічні, соціальні та психофізіологічні підходи.

Психофізіологічні підходи в управлінні персоналом передбачають створення на підприємстві сприятливих умов для нормального відтворення робочої сили, для її функціонування, для збереження здоров'я персоналу та його працездатності. Сюди відносяться заходи по організації режиму праці та відпочинку, її охорони та естетики.

Організація режиму праці та відпочинку один найважливіших заходів в управлінні персоналом. Він включає багато взаємозв'язаних питань. Саме їх сполучення забезпечує ефективне використання виробничих фондів, вірну розстановку робочої сили, дотримки норм робочого часу, раціональне використання позаробочого часу. Суттєвим при цьому є визначення обґрунтованих режимів роботи, кількості змін, раціональну розробку графіків змінності. Останні визначають з урахуванням умов праці та ступеню шкідливості, особливостей виробництва. Для цього встановлюється середньомісячна норма робочого дня, фактична середньомісячна кількість годин роботи, переробка чи недоробка до норми робочого часу, змінообернення.

Організація відпочинку персоналу повинна враховувати формування нових відносин, які обумовлені тим, що робота містить в собі дещо більше, ніж праця. Для більшості персоналу вона становить основну частину життя, визначає рівень їх життя, інтереси, відпочинок, хвороби та умови, в яких вони будуть жити після виходу на пенсію. Ось чому виробничий колектив буде

ефективнішим, якщо інтереси організації збігаються з інтересами персоналу. З цією метою в управлінні персоналом необхідно використовувати заходи згуртуванню колективу шляхом організації сумісних вихідних днів за рахунок організації, підвищення кваліфікації, спілкування співробітників сім'ями та інше. Саме ці заходи забезпечують підвищення якості роботи, зниження витрат та процвітання фірми.

До наступних заходів в психофізіологічних підходах в управлінні персоналом відносять заходи по охороні та естетиці праці, формування системи цінностей. Практика підтверджує, що продуктивність праці безпосередньо залежить від умов роботи. Об'єктами в області охорони праці будуть вдосконалення освітлення, зменшення шуму, вібрації, зволоження повітря, ліквідація запиленості в робочих приміщеннях, загазованості та інші. Серед заходів по вдосконаленню естетичних умов роботи персоналу виділяють фарбування приміщень, декоративне оформлення робочих місць, місць відпочинку, фарбування обладнання, форма та розташування щитів управління.

Основу успіху в роботі організації складає довіра до людини. Управляти персоналом означає вміння приводити до успіху кожного працівника. Інтеграція сил членів колективу для досягнення успіху базується на об'єднувальних гаслах або цінностях. Систему цінностей в управлінні персоналом називають корпоративною культурою. Вона базується на таких складових як місія організації, стратегія фірми, кодекс поведінки. Місія організації сприяє підвищенню рівня життя персоналу. До принципів її реалізації відносять взаємну вигоду для організації і споживача, вигоду для компаньйонів і акціонерів, одержання прибутку та шляху служіння суспільству, чесну конкуренцію.

Стратегія фірми передбачає аналітичний, науковий підхід в управлінні персоналом, піклування про них, високу продуктивність праці, прогресивну технологію. Кодекс поведінки направлений на формування у персоналу відданості організації, старанності, відповідальності та поваги до своєї праці, почуття гордості за свою роботу, співробітництва, поваги до старших і підлеглих.

Все це разом становить ділове кредо організації, яке повинно рекламуватись та також підвищує настрій персоналу, знижує втому, психологічні навантаження та захворювання.

## **МОТИВИРУЮЩИЕ ПОТРЕБНОСТИ ИТ-СПЕЦИАЛИСТОВ**

Современные информационные технологии представляют собой сложные высокотехнологичные стремительно развивающиеся системы, создающие конкурентные преимущества организации, а эффективное использование этих систем требует повышенного к ним внимания и высокой квалификации обслуживающего персонала.

Чтобы привлечь и удержать в штате наиболее опытных и талантливых специалистов, требуется новая кадровая политика в ИТ подразделениях и новые методы работы с персоналом.

Анализ роли нематериальных потребностей в мотивации ИТ-специалистов свидетельствует, что процесс программирования доставляет им большое удовольствие, потому что реализует их потребность в творчестве. Вследствие высокой мотивационной значимости процесса работы ИТ-специалистам нравится выбирать вызывающие позитивные эмоции сферы деятельности. Само программирование для большинства из них является и работой, и хобби одновременно. Несмотря на техническое образование, программисты испытывают большую потребность в общении и познании окружающих их людей и мира. Они с большим удовольствием общаются с признающими их заслуги людьми. Одним из способов выражения ИТ-специалистам признания является предоставление в их распоряжение высокотехнологичного оборудования, позволяющего им не только успешно выполнять производственные задания, но и получать дополнительные знания и опыт.

Для того чтобы улучшить существующую в организации систему мотивации ИТ-персонала, представляется целесообразным:

- выяснить отношение персонала ИТ-отделов к существующему уровню материального поощрения;
- определить, как соотносятся между собой и с другими потребностями основные важные нематериальные потребности ИТ-специалистов;
- если текущий уровень материального поощрения исследуемого персонала окажется не адекватным их субъективной оценке собственного вклада в общее дело, то это можно



компенсировать не только с помощью повышения оплаты труда, но и посредством удовлетворения наиболее важных для них нематериальных потребностей.

Такого рода действия способствуют установлению более неформальных отношений как между ИТ-специалистами, так и между ИТ-персоналом и его руководством, способствуют повышению эффективности всей системы организационной мотивации. В результате исследований было выявлено пять важнейших нематериальных потребностей, которые являются доминирующими для ИТ-специалистов при условии достаточного удовлетворения их материальных потребностей. Однако под воздействием различных обстоятельств может измениться как соотношение вышеназванных нематериальных потребностей между собой, так и с другими потребностями. Для получения адекватной информации о психологическом состоянии сотрудников необходимо непосредственное взаимодействие руководителей со своими подчиненными, учитывающее специфику ИТ-персонала.

Эмпирические исследования свидетельствуют, что менеджеры чаще всего не пытаются понять весь спектр потребностей и интересов своих ИТ-специалистов, относясь к ним с бюрократических позиций. Это приводит к искаженному обмену информацией между ними, делая их отношения более формальными и материально ориентированными.

**ОРЛОВА А.В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ПРОБЛЕМА ОХОРОНИ АТОРСЬКОГО ТА СУМІЖНОГО ПРАВА**

Питання охорони і використання інтелектуальної власності в сучасних умовах відіграють все важливішу роль у комерційній і виробничій діяльності підприємств та установ України усіх форм власності. Об'єкти інтелектуальної власності стають вигідним товаром, тому що їх можна на певних умовах передавати для використання іншим людям чи навіть продавати. Це часто призводить до виникнення правопорушень у сфері інтелектуальної власності, тому вона потребує охорони та захисту.

На сьогоднішній день не існує комплексного підходу щодо правової охорони авторських прав, яка б відповідала сучасним

умовам розвитку технологічних новацій та інформаційного суспільства.

Забезпечення достойної охорони можливе лише за наявності відповідної нормативно-правової бази, що адекватно відображала б існуючі реалії як в економічному, так і в суспільному житті держави.

Попри розробки у нормативно-правовому забезпеченні захисту авторських існує ряд невирішених проблем. Дослідження Міжнародного альянсу інтелектуальної власності показали, що Україна очолює країн, що мають низькі стандарти захисту інтелектуальної власності. Такі ж результати показали дослідження Міжнародного альянсу із захисту інтелектуальної власності щодо розповсюдження піратської продукції.

Становлення системи правової охорони права інтелектуальної власності в об'єктивному значенні, в Україні ще не завершилося. Чинне законодавство України щодо інтелектуальної власності заклало досить ґрунтовні засади правової охорони результатів інтелектуальної творчої діяльності. Проте, не можна не відзначити його окремих недоліків. Воно не завжди послідовне, містить суперечливі положення та приписи, не узгоджені між собою, певні прогалини тощо. Найуразливішою є система захисту прав інтелектуальної власності, визначена цим законодавством.

Конституція України закріплює та гарантує фундаментальні права і свободи людини і громадянина у сфері інтелектуальної власності. Проте слід відзначити, що найчастішими порушеннями авторських прав є дії, що порушують немайнові та майнові права автора, як то: піратство; плагіат; ввезення на територію України екземплярів твору без дозволу осіб, що володіють авторським правом, тощо.

Уся правова система України має завданням захист суб'єктивних прав своїх громадян, у тому числі авторського та суміжних прав. Проте основним є Закон України «Про авторське право і суміжні права». Слід визнати, що система захисту авторського права і суміжних прав в новій редакції Закону України «Про авторське право і суміжні права» набагато досконаліша від попередньої. істотним досягненням нової редакції Закону чітке визначення неправомірних дій, які визнаються як піратство. Окремим видом правопорушення визнається ввезення на митну територію України примірників творів, фонограм, відеограм, програм мовлення без будь-яких застережень, якщо

таке ввезення здійснено без дозволу суб'єктів авторського права і суміжних прав. Новою є норма, що сама підготовка до порушення авторського права і (або) суміжних прав Законом визнається їх порушенням. Новими є норми, які визнають порушенням авторського права і (або) суміжних прав будь-які дії, спрямовані на свідоме уникнення технічних засобів захисту зазначених прав.

Отже, можна зазначити, що незважаючи на недосконалість сучасного захисту прав авторів держава намагається зміцнювати правову базу відповідно до сучасного стану.

**Список літератури:** 1. Венедіктова І.В., Розгон О.В. Цивільно-правовий захист та охорона авторського права // Форум права. -2007. -№ 2. -С.24-29. 2. Конституція України: (з офіційним тлумаченням Конституційного Суду України). – К.: Ліра – К, 2006. – 26 с. 3. Фучеджі В. Д., Ганеліна К. І., Правові аспекти охорони і захисту авторських прав – режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/App/2009\\_37/app-37\\_Fuchedzi\\_V\\_D\\_&\\_Ganelina\\_E\\_I\(92-96\).pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/App/2009_37/app-37_Fuchedzi_V_D_&_Ganelina_E_I(92-96).pdf) 4. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23 грудня 1993 року // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 13. – Ст. 181

**РУСАНОВ С. В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФІРМ-ВИБРОБНИКІВ НА РИНКУ ПИТНОЇ ВОДИ**

На сьогоднішній день в Україні значно зростає ринок бутильованої води. Українські і зарубіжні виробники намагаються завоювати лідируючі позиції, проте не всім вдається грамотно позиціонувати свої продукти і привернути покупців. Тому пошук резервів і їх використання для забезпечення конкурентоспроможності організацій-виробників на ринку питної і мінеральної води є достатньо актуальною проблемою.

В Україні налічується 84 родовища мінеральних вод. Загальний об'єм відомих запасів мінеральної води в країні складає 2,4 млн. куб. км. Рівень експлуатації підземних морів не перевищує 2,5%. Ринок питної води динамічно розвивається. Про це свідчить факт приросту споживання на 20-25% в рік, що обумовлено такими чинниками, як:

- зростання культури споживання мінеральної води;
- погіршення екологічної ситуації;
- поступове зростання доходів населення;
- посилену рекламну кампанію виробників води;
- нарощення потужності регіональними виробниками питної води і їх вихід на загальнонаціональний рівень.

На території України знаходиться більша половина (52%) Європейських запасів артезіанської питної води, що дає великий потенціал для розвитку. На українському ринку мінеральних вод працюють близька 300 виробників води. Проте, однією з найбільших проблем основних виробників, яка стримує ріст ринку мінеральної води є фальсифікація відомих національних брендів фірмами-одноденками, які розливають воду низької якості, відверто демпінгують і підривають довіру покупців.

Внутрішній ринок країни не повністю насичений продукцією даної галузі. Він нерозривно пов'язаний з вузьким асортиментом, низькою конкурентоспроможністю товарів, недоліками пакування, реклами. Від цього залежать проблеми виходу країни на світовий продовольчий ринок. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України, нарощування експортного потенціалу в галузі, виготовлення конкурентоспроможної продукції є важливими чинниками підвищення ефективності національної економіки.

Україна має всі можливості для збільшення виробництва питної води. Всі заходи щодо розвитку галузі дуже важливі, проте їх реалізація значною мірою залежить від розв'язання такої стратегічно важливої проблеми, як підвищення реальних доходів населення, що може відродити внутрішній ринок і надати значної підтримки вітчизняному товаровиробнику.

Оцінка конкурентоспроможності продукції ґрунтується на дослідженні потреб покупця і вимог ринку. Щоб товар задовольняв потреби покупця, він повинен відповідати певним параметрам: нормативним, технічним, економічним та організаційним. Надзвичайно важливим є питання вдосконалення інструментарію забезпечення конкурентоспроможності організації на ринку питної і питної води.

Отже, для досягнення значного рівня конкурентоспроможності виробників бутельованої води слід здійснювати такі комплексні заходи:

- регулярний моніторинг стану ринку питної води в Україні;
- визначення чинників, що впливають на якість питної води;
- встановлення рівня якості питної води;
- дослідження впливу системи управління якістю виробників;
- визначення перспектив конкурентоспроможності питної води;
- вдосконалення оцінки споживчих переваг на ринку питної води;

- розроблення методики забезпечення конкурентоспроможності організацій-виробників найбільш популярних марок на ринку питної води;

- досягнення цінних для споживача відмінностей від конкурентів, які складно або неможливо скопіювати в короткостроковому періоді.

**ТОВАЖНЯНСКИЙ В.А.**, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХП»,  
Харьков

### **ЭКСПЕРТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Изучение литературных источников и практики работы машиностроительных предприятий г.Харькова в условиях наличия кризисных явлений позволили сформировать и в определенной мере классифицировать на 6 основных групп 72 антикризисных мероприятия, которые было рекомендовано использовать при наличии признаков нестабильности в работе или при наличии факторов, которые характеризуют приближение или развитие кризиса. Практика хозяйствования показывает, что все направления эффективной антикризисной политики невозможно использовать одновременно. Поэтому возникает потребность в аналитическом исследовании важности каждой из группы и каждого из мероприятий, которые включены в эту группу. Такое задание, на наш взгляд, может быть эффективно выполнено с использованием экспертно-кластерного анализа.

Для формирования группы экспертов автором было разработано методика отбора, которая учитывала организационную структуру предприятий, серийность их продукции, экономическое положение производства, форму собственности, участия на международных рынках. На основании анализа больше 20 предприятий машиностроительного комплекса Харьковской области было принято решение создать экспертную группу в составе 11 экспертов для формирования системы антикризисных мероприятий для ДП ХМЗ «ФЕД»: трех экспертов из ДП ХМЗ «ФЕД»; четыре экспертов было привлечено из предприятий индустриальной группы «Украинская промышленная энергетическая компания»: Лозовской кузнечно-механический

завод, «Укрелектромаш», подшипникового и станкостроительного заводов, а также по одному эксперту из «Турбоатома», «Електротяжмаша», «Южкабеля» и НТУ «ХПИ». В целом каждого отдельного эксперта следуют рассматривать не как личность, а как коллективного эксперта, который в своей оценке руководствуется состоянием дел и особенностью производства (форма собственности, серийность производства, объемы производства, и тому подобное) предприятия, от имени которого он выступает. Каждому эксперту нужно было после предыдущего изучения производственно-экономического состояния конкретного предприятия каждый из мероприятий в каждой из группы оценить от «0» к «1».

В результате было получено от всех экспертов оценки по каждому показателю и проведены они статистический анализ, который предусматривает переход к анализу средних значений показателей по всем экспертам. При этом, в каждой группе мероприятий средние показатели упорядочены по уменьшению от 1 до 0. Результаты экспертизы по всем мероприятиям (средние оценки экспертов) наглядно представлены в виде рейтинговой улитки. Полученные данные свидетельствует о том, что в каждой группе средний показатель существенно изменяется. Нами доказано, что экспертная оценка мероприятий по отдельной группе с достаточным уровнем точности описываются регрессионными уравнениями, полученными с использованием метода наименьших квадратов.

Сравнение средних показателей в группе антикризисных мероприятий показывает, что ряд важных показателей получили неожиданно малые экспертные баллы потому, что они были включены не в надлежащую группу (направления антикризисной деятельности), которая была предложена экспертам. Исходя из этой посылки, автором выполнена переформатирование групп, из условий приближения показателей по баллам экспертов и их функциональному содержанию. С учетом проведенной экспертизы и аналитического исследования было создано шесть новых групп (направлений) антикризисных мероприятий, которые в большей мере воспроизводят те направления, которые заложены в название группы.

Исследования экспертной оценки антикризисных мероприятий позволили сформировать обоснованную рекомендацию по использовании той или другой группы

мероприятий на машиностроительных предприятиях с целью стабилизации их работы и обеспечения устойчивого развития, что подтверждено практическим использованием предложений автора на ХМЗ «ФЕД» в течение 2007..2012 годов.

**ГУЦАН А.Н.**, викладач, НТУ «ХПИ», м. Харків

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЙНОЇ ЗАХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Ефективна мотиваційна взаємодія працівника й підприємства сучасного машинобудівного підприємства обумовлює пошук нових шляхів і напрямків удосконалення ефективності мотиваційних заходів підприємства. Використання ефективних мотиваційних впливів на працівника дозволяє підприємству підтримувати заданий рівень зацікавленості працівника, забезпечуючи, тим самим, бажаний рівень економічної ефективності своєї діяльності.

Виходячи з того, що рівень зацікавленості працівника й наступна ефективність його дій розглядається нами в аспекті впливу факторів мотивації запропонованих підприємством на індивідуума - автором пропонується ступенева логіко-структурна схема оцінки результатів мотиваційної діяльності сучасного підприємства з урахуванням фактору невизначеності функціонально-виробничої поведінки працівника.

Логіко-структурна схема оцінки результатів мотиваційної діяльності сучасного підприємства з урахуванням фактору невизначеності функціонально-виробничої поведінки працівника представлена на рис. 1. Представлений механізм оцінки ефективності мотиваційних заходів доцільно представити у вигляді 4 послідовних етапів.

*1 етап.* На даному етапі здійснюється виявлення факторів мотивації персоналу. Із цією метою здійснюється вивчення можливих і наявних мотиваційних факторів підприємства.

На основі вивчення всього переліку формуються агреговані блок-модулі факторів мотивації ( на підставі споріднених сутнісних характеристик факторів). Далі, на основі використання експертно-аналітичного методу формується ієрархічний блочно-модульний банк мотиваційних факторів, та здійснюється виділення ключових мотиваційних факторів.

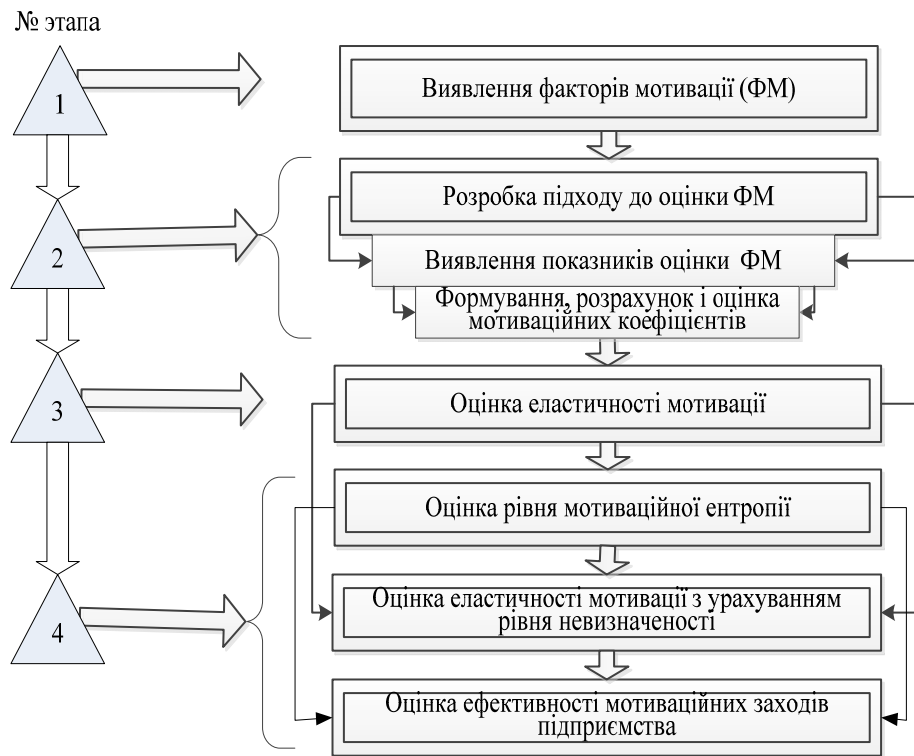


Рис. 1. Логіко-структурна схема оцінки ефективності мотиваційної діяльності сучасного підприємства

*2 етап.* На другому етапі здійснюється виявлення й формування показників оцінки факторів мотивації, формування й розрахунки коефіцієнтів мотивації індивідуального й колективного напрямку оцінки й практична реалізація комплексного якісно-кількісного підходу до оцінки факторів мотивації.

*3 етап.* У рамках виділеного 3 етапу реалізації механізму оцінки ефективності мотиваційних заходів здійснюється розрахунки показника еластичності мотивації працівника на підставі отриманих на 2 етапі мотиваційних коефіцієнтів.

*4 етап.* На даному етапі здійснюється облік рівня невизначеності мотиваційної поведінки працівника та коректування коефіцієнта еластичності мотивації на виявлений рівень мотиваційної ентропії. Так само на даному етапі здійснюється оцінка ефективності мотиваційних заходів підприємства на основі рівня ентропії й еластичності мотивації працівника.

На погляд автора, використання запропонованої системи оцінки ефективності мотиваційної політики дозволить проаналізувати існуючий рівень віддачі від робітника та ефективності мотиваційної політики, спрогнозувати та підвищити



рівень чутливості робітника до мотиваційних заходів менеджменту підприємства.

**СВІТЛИЧНА А.Г.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Важливою складовою потенціалу підприємства є виробничий потенціал, ефективне використання якого дозволяє підприємству значно вплинути на його конкурентоспроможність.

Виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства.

Для визначення виробничого потенціалу в різних концепціях використовують різні підходи. Щодо визначення розміру виробничого потенціалу сформовано три основних підходи до нього: ресурсний (або обліково-звітний), структурний (функціональний) та цільовий (проблемно-орієнтований).

- Ресурсний підхід, зорієнтований на визначення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів, визначає його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових.

- Структурний підхід, зорієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства, визначає його величину, виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

- Цільовий (проблемно-орієнтований) підхід, спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей, визначає його величину як рівень відповідності окремих складових потенціалу необхідному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможності продукції, який знаходить відображення в нормативних «деревах цілей» з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків.

Незважаючи на існуючі дослідження науковців, залишаються недостатньо розробленими питання визначення поняття ефективності використання виробничого потенціалу та питання до методичного підходу до управління цією ефективністю для забезпечення досягнення загальної мети підприємства.

У сучасному економічному тлумачному словнику дається таке визначення категорії ефективність: «ефективність – це відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, який визначається як відношення ефекту, результату до витрат, що його обумовили».

Важливо відмітити, що ефективність може змінюватися залежно від цілей оцінки, тобто будь-яке суб'єктивне переважання може змінити висновок про ефективність процесу або явища, тому ефективність можливо сприймати як суб'єктивну, особистісну оцінку.

Ефективність виробництва, використання виробничого потенціалу характеризує раціональне використання фінансових, матеріальних, людських та інших економічних ресурсів, функціональна роль ефективності полягає у відображенні рівня й динаміки його розвитку, якісної та кількісної сторони цього процесу. Щодо виробничого потенціалу, ефективність його використання є комплексною характеристикою кінцевих результатів використання економічних ресурсів за визначений період часу для забезпечення розвитку як безпосередньо виробничого потенціалу, так і підприємства в цілому на основі інвестиційно-інноваційної діяльності, що є функціональною частиною структури виробничого потенціалу, та яка забезпечує і характеризує спрямованість до розвитку.

**Список літератури:** **1.** Толковый словарь рыночной экономики / под рук. к.ю.н, доц. В.П. Тарасова / ред. Ф.А. Крутикова. – М. : «Глория», 1993. – 301 с. **2.** Шишков Г.Н. Эффективность деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Г.Н. Шишков. – Режим доступа: [http://www.anp.ru/books/m5/3\\_3.htm](http://www.anp.ru/books/m5/3_3.htm). **3.** Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала. - Киев.: Знание, 1998. - 123 с. **4.** Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств // Регіональна економіка. – 2005. – №3.

## **СЕКЦІЯ 2 - ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА МАРКЕТИНГ**

**ІГНАТЕНКО А.О.**, магістр

**МАЛИШ П. О.**, магістр

**СЕМЕНОВА Л.Ю.**, науковий керівник, к.е.н, доцент,  
Дніпропетровська державна фінансова академія

### **БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ**

Безробіття, загрози його загострення у зв'язку з нестабільністю вітчизняної економіки, порушує практичне питання вироблення політики управління зайнятістю та соціального захисту населення.

Безробіття – це соціальне явище перевищення кількості бажаючих отримати роботу над кількістю робочих місць, проявом якого є стан незайнятості працездатного населення. Процес росту рівня не зайнятого населення працездатного віку має негативні економічні й соціальні наслідки для економіки та населення країни, територій на яких воно набуло значного поширення.

Так, за матеріалами Держкомстату України, в Україні у вересні 2013 році рівень зареєстрованого безробіття в порівнянні до працездатного населення знаходиться на рівні 1,5%, кількість безробітних 422,1 тис. осіб, кількість осіб, що отримують матеріальну допомогу 326,9 тис. осіб, середній рівень допомоги становить 1108 грн на одну особу. У той же час 241 тис. осіб із загальної кількості безробітних склали жінки, 181,1 тис осіб. - чоловіки.

Рівень безробіття пішов на спад в березні цього року. До цього за січень рівень безробіття піднявся відразу на 0,2%, в лютому - на 0,1%. Втім, протягом 2012 р. рівень безробіття спочатку також знижувався: з 2% у лютому (максимальне значення у 2012 р.) до 1,4% у жовтні (мінімальне значення), але до кінця року знову продемонстрував зростання.[1]

15 жовтня 2012 р. уряд схвалив програму сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 р. Очікується, що в результаті реалізації програми в 2017 р. чисельність зайнятого населення збільшиться до 21,4 млн осіб, з яких офіційно працевлаштованими будуть не менше 17 млн. Очікується, що рівень безробіття в Україні, розрахований за

методологією Міжнародної організації праці (МОП), знизиться з 7,9% в 2012 р. до 6,3% у 2017, а серед молоді він складе 13% проти нинішніх 19%.

При цьому МОП попереджає, що світ зіткнувся з терміновою необхідністю створити в найближче десятиліття 600 млн нових робочих місць, щоб забезпечити стійке зростання і зберегти соціальну єдність. В цілому рівень світового безробіття за прогнозами МОП в цьому році може вирости з 197 млн до 202 млн.[3]

Динаміка рівня безробіття свідчить, що в порівнянні з попереднім роком у всіх областях зафіксований спад рівня.

Вагомим показником при оцінці соціального явища безробіття є відповідність показників наявних робочих місць та бажаючих їх отримати, тобто попиту-пропозиції робочої сили на ринку праці. Важливість даного показника прямо впливає з наявної можливості у країни боротися з безробіттям, адже чим вищий показник попиту на робочу силу, тим менший термін перебування безробітних в даному статусі. Знову ж таки, за даними Держкомстату, потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць зростає з 54,1 тис. осіб у січні, до 88,7 тис. осіб у вересні 2013 року. Рівень безробіття в Україні, визначений за методологією МОП, в Україні рівень безробіття у I півріччі 2013 року становить 7,5%. Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посадах), осіб також зменшилась із 104 осіб у січні до 48 осіб у вересні поточного року.

**Список літератури:** 1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України // [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.dcz.gov.ua> 3. Соболев В.Г. «Аналіз стану вітчизняного ринку праці» // [Електронний ресурс]. – Доступний з [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2012\\_64/statti/16.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2012_64/statti/16.pdf)

**БУРЛІЦЬКА О.П.**, к.е.н., доцент, м. Тернопіль, ТНТУ ім. І. Пулюя

## **СУТЬ, ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА ПРИНЦИПИ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ**

У сучасних умовах торгівля є складним, багаторівневим, динамічним бізнесом, для здійснення якого фахівці в галузі товарознавства та комерції повинні шукати покупців, виявляти їх

потреби, закупувати відповідні товари, складувати, перевозити їх, домовлятися про ціни та умови продажу. Оскільки жоден, навіть найкращий товар не може продати себе сам, роздрібний торговець повинен забезпечити ефективне представлення продуктів в магазині, переконати покупців у доцільності придбання товарів й запропонувати послуги, що будуть стимулювати та підкріплювати рішення споживача зробити покупку. Комплекс заходів спрямований на просування та збут товарів у магазині, отримав назву мерчандайзингу.

Мерчандайзинг, як комплекс заходів, спрямований на максимальне збільшення обсягів продажів у роздрібній торгівлі, включає в себе такі основні напрями: оптимальне планування магазину і торгового залу, зокрема; виявлення конструктивних особливостей торгівельного обладнання та принципів його розташування у торговельному залі; розробку тактики розміщення товару на торговому обладнанні та на площі торгового залу; формування зовнішнього вигляду місця продажу товару; контроль за своєчасним поповненням товарних запасів і за наявністю товару в торговому залі; раціональні підходи до ціноутворення реалізованих товарів; розробку методів стимулювання продажів товарів конкретних торгових марок.

Об'єктами мерчандайзингу є поведінка споживачів, покупців і відвідувачів торгового залу.

Суб'єкти мерчандайзингу - підприємства, групи фахівців або окремі фахівці, які займаються вивченням поведінки споживачів та відвідувачів торгового залу, використовують різні засоби та методи для впливу на їх вибір.

Принципи мерчандайзингу - це положення, передумови або концепції, застосування яких дозволяє змістовно описувати передбачувані властивості та характеристики об'єкта дослідження і на підставі загальнонаукового методу будувати процедури для отримання емпіричного матеріалу, його узагальнення та інтерпретації.

Принципи мерчандайзингу сприяють формуванню стійких взаємин між покупцями і товарами, які сильніше впливають на всі інші елементи інфраструктури виробництва та торгового бізнесу. Дотримання цих принципів дозволяє роздрібному підприємству та /або іншим ланкам ланцюжка «виробник-споживач» ефективніше домагатися своїх цілей, використовуючи засоби і методи мерчандайзингу.

Можна виділити наступні принципи мерчандайзингу: принцип дотримання морально-етичних норм; принцип адекватності середовища з психологічними характеристиками людини; принцип передбачуваності поведінки відвідувача торгового залу; принцип відповідності очікуванням; принцип динамічності розвитку; принцип доступності мерчандайзингу; принцип ефективності; принцип орієнтації на кінцевий загальний результат; принцип когнітивної послідовності розміщення відділів.

Сучасна економіка вимагає зміни погляду на організацію товароруху продукції, розуміння того, що головним фактором, який визначає успіх підприємства-фірми, дистриб'ютора, торгового посередника є його здатність розуміти переваги споживачів і сприяти задоволенню їх запитів. Таку можливість представляє мерчандайзинг – системна маркетингова технологія, що реалізується на рівні роздрібних торговельних підприємств, кінцевою метою якої є посилення мотивації поведінки споживачів, створення на цій основі відповідного ставлення до певного товару та стимулювання продажів певних марок і груп товарів без активної участі спеціального персоналу.

Отже, мерчандайзинг як невід'ємна та об'єктивна категорія займає важливе місце в управлінні маркетингом підприємств та у забезпеченні економічної ефективності їх результатів.

**МАЛА А. Л.**, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**БОГАЦЬКА Н. М.**, к.е.н., доц. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### **РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі розвитку економіки основні виробничі фонди становлять головну частину матеріально-технічної бази будь-якої галузі. До основних виробничих фондів належать ті, що беруть участь у процесі виробництва. Основні виробничі фонди - матеріально-технічна база суспільного виробництва. Від їх об'єму залежать виробнича потужність підприємства і значною мірою рівень технічного озброєння праці.

Ефективне використання основних фондів збільшує економічний потенціал і виробничі можливості галузі, підвищує технічний рівень виробництва; збільшує темпи зростання продуктивності праці, поліпшує якість промислової продукції та інших показників.

Для вирішення завдання підвищення використання основних фондів та отримання бажаних результатів у діяльності підприємства повинні бути розроблені конкретні шляхи, спрямовані на поліпшення використання основних засобів, практичне застосування яких дасть змогу використовувати наявні резерви підвищення їх ефективності, а також визначити основні чинники, що сприятимуть цьому [2].

Пріоритетне значення серед таких заходів повинно бути відведено своєчасній заміні і мобілізації морально застарілого устаткування, організації прискореного введення в експлуатацію придбаної нової техніки; удосконаленню організації матеріально-технічного забезпечення підприємств та технічного обслуговування сучасних систем машин; запровадження прогресивних форм організації виробництва і праці; застосування сучасних ефективних систем матеріального стимулювання робітників та інженерно-технічних працівників; залучення інвестиційних ресурсів вітчизняних і зарубіжних інвесторів для модернізації матеріально-технічної бази підприємств.

Практична реалізація окреслених заходів на підприємствах позначиться на їх економічній діяльності і сприятиме підвищенню інтенсивності виробництва [1].

Однією з головних ознак підвищення рівня ефективного використання основних фондів підприємства є збільшення обсягів виробництва продукції. У свою чергу, обсяги виробництва продукції за наявної та незмінної кількості обладнання залежать від ефективності використання фонду робочого часу та від повноти використання можливостей обладнання з погляду його виробничої потужності.

Щоб використання основних фондів було справді економічно вигідним та ефективним, необхідно не тільки стежити за його технічним станом, а й залучати фахівців при проведенні складних ремонтів; вивчати ринки виробництва; залучати спеціалістів маркетингового відділу; підвищувати рівень спеціалізації виробництва.

Отже, вирішення проблеми підвищення ефективності використання основних фондів – це одне з основних завдань діяльності підприємств, від результату якого залежить фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства. Напрямки підвищення ефективності використання основних фондів повинні визначатися існуючим станом підприємства, зумовленим впливом зовнішніх і внутрішніх факторів середовища його функціонування.

**Список літератури:** 1. Круш П.В. Капітал та основні засоби підприємства : навч. посіб. для вузів / П.В. Круш, В.І. Подвігіна, О.В. Клименко.– К. : Центр навч. літ., 2005. – 166 с. 2. Мацибора В.І. Економіка підприємства : навч. посіб. для вузів / В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора. – К. : Каравела, 2008. – 312 с.

**ЛІЗОГУБ Р.П.**, канд. екон. наук, доцент, Донецький державний університет управління

**КАСАКЯН Г.Р.**, студент, Донецький державний університет управління

**КОШИЛЬ М.М.**, студент, Донецький державний університет управління

## **МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Ефективність функціонування підприємства в значній мірі пов'язана з правильністю постановки стратегічних цілей і завдань, спрямованих на вирішення проблем короткострокового періоду і формування стратегії довгострокового розвитку підприємства. Усі види діяльності (виробничу, фінансову і комерційну) підприємство здійснює під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

Багато праць присвячено питанням стратегічного маркетингу, передусім це розробки відомих зарубіжних авторів, таких як Ігор Ансофф, Філіп Котлер, Малколм Мак-Дональд, Жан Жак Ламбен тощо, а також вітчизняних спеціалістів – Куденко Н.В., Каніщенко О.Л., Старостиної А.О., Циганкової Т.М. Разом з тим, у більшості робіт розглядається формування національних маркетингових стратегій без врахування посилення глобалізації, не систематизоване поняття інтегрованої маркетингової стратегії [1].

Стратегія розвитку підприємства базується на стратегії маркетингу. Стратегія маркетингу — це формування цілей і завдань виробникам і працівникам збуту по кожному окремому



сегменту ринку і кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності відповідно до ринкової ситуації і можливостей підприємства. Чим точнішими будуть маркетингові прогнози та розрахунки, чим ближчими вони будуть до реального результату, тим більшого успіху досягне підприємство. Для цього перш за все необхідно правильно вибрати методологію та технологію маркетингових досліджень, джерела, види та обсяги інформації; правильно вибрати ринок і цільові сегменти; спрогнозувати потреби та уподобання покупців [2].

Функціональні маркетингові стратегії (комплекс маркетингу) – це: товарно-ринкова стратегія; стратегія охоплення ринку; стратегія позиціонування; асортиментна стратегія; марочна- (бренд-) стратегія; цінова стратегія; стратегія збуту; стратегія просування.

Сьогодні переважаючим стимулом до введення планування на підприємстві найчастіше є глибока криза, яку переживає саме підприємство. Стратегічний маркетинг спрямований на формування конкурентної позиції товару/бренду шляхом впливу на ланцюг прийняття рішень споживачем при виборі товару [3].

Процес планування стратегічного маркетингу розвитку підприємства представлений такими етапами:

- Визначення цілей маркетингу діяльності підприємства
- Аналіз існуючої виробничої ситуації на підприємстві
- Визначення основних виробничих параметрів підприємства
- Формування плану маркетингу на підприємстві
- Контроль та аналіз виконання планових завдань маркетингу
- Оцінювання результатів маркетингової діяльності.

Визначені цілі направляються для аналізу виробничих потенціальних можливостей підприємства, визначення основних планових виробничих параметрів і формування плану маркетингу на підприємстві (2 – 4 етапи). На 5 та 6 етапах здійснюється контроль і аналіз виконання планових завдань маркетингу та оцінювання результатів маркетингової діяльності. За результатами виконання маркетингового плану здійснюється визначення цілей маркетингу діяльності підприємства – розпочинається новий процес планування маркетингу [4].

Зауважимо, що маркетинг є творчою дисципліною, яка вимагає інновацій та нестандартних підходів, але в Україні це гіпертрофовано до інтуїтивного підходу та превалювання креативних рішень над аналізом, дослідженнями та стратегічним

плануванням. Головна увага приділяється тактичній ефективності, що призводить до середньо- та довгострокових провалів або неефективності ведення ринкової діяльності. Тому більша формалізація маркетингу дозволить підвищити ефективність стратегічних маркетингових дій підприємства в сучасному глобалізованому ринковому середовищі [5].

Таким чином, в сучасних умовах стратегічний маркетинг стає ключовою ланкою формування та збереження конкурентоспроможності бізнесу. Насичення та стагнація ринку призводить до зменшення ефективності традиційних засобів впливу на споживача. Значніші зміни також зумовлені трансформацією споживчої поведінки, пов'язаної із кризовими явищами. Все це вимагає впровадження на підприємствах системи стратегічного маркетингового планування і, як наслідок, перегляду маркетингових інвестицій і спрямування їх в ефективні комунікаційні канали, перегляду позиціонування брендів та оптимізації бізнес-портфелів.

**Список літератури:** 1.Єрохін С.А. Фінансово-економічний механізм глобалізації // Актуальні проблеми економіки. – 2012. –№9. 2. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. –К., 2007. –670 с. 3. Котлер Ф Основы маркетинга / Ф.Котлер., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. // Пер. с англ. – М., СПб., –К.: Изд. дом «Вильямс», 1999. –1152 с. 4. Кус А. Основы маркетинга : пер. с нем. / А.Кус; под ред. А.Ф.Павленко, В.П. Пилипчука. – Киев, 2008. 5.Савельев Є.В. Новітній маркетинг : навч.посібник / Є.В.Савельєв, С.І.Чеботар, Д.А.Штефанич та ін. ; за ред. Савельєва Є.В. Київ: Знання, 2011 р.

**МЕРЧАНСЬКИЙ В.В.**, канд. екон. наук, доцент, Харківська державна зооветеринарна академія

**КЛОЧКО В.М.**, канд. екон. наук, доцент, Харківська державна зооветеринарна академія

## **ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

В сучасних умовах господарювання багато уваги приділяється питанням підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Аналіз, оцінка і прогнозування рівня конкурентоспроможності підприємства є вирішальним фактором, оскільки прийняття стратегічних рішень щодо розвитку підприємства, не можливе без детальної оцінки його конкурентоспроможності за всіма факторами. В конкурентному середовищі ефективно функціонувати можуть тільки ті підприємства, які здійснюють пошук і впроваджують нові

механізми управління. Це спонукає до пошуку і розробки заходів, що дозволяють управляти конкурентоспроможністю. Запровадження планування, організації управління і контролю господарської діяльності на базі аналізу конкурентоспроможності дає змогу зміцнити економічний стан, збільшити конкурентні переваги у відповідності до внутрішніх і світових стандартів.

В економічній літературі існують різні точки зору на класифікацію факторів впливу на конкурентоспроможності. Дослідники цього питання переважно поділяють їх на зовнішні і внутрішні [1, 2, 3], а інші засновані на градації факторів залежно від рівня їхнього виникнення [4].

В оцінці конкурентоспроможності підприємства або товару (послуги) кількісному аналізу піддаються тільки деякі критерії конкурентоспроможності: ціна, технічні та якісні характеристики [5]. Ці критерії можна віднести до факторів споживчої властивості товару підприємства [6].

Але при аналізі і прогнозуванні конкурентоспроможності підприємства часто не враховують інші не менш важливі фактори, які не підлягають кількісному аналізу. Особливо це стосується факторів політико-правового середовища, які охоплюють норми міжнародного, цивільного, патентного права та загальних правил підприємницької поведінки, а також господарську діяльність в межах конкретного зарубіжного ринку.

В останній час це питання становиться все більш актуальним. Країни використовують все частіше політико-правові фактори забезпечення і підвищення конкурентоспроможності підприємств і держави. Це добре видно аналізуючи торгівельні відносини України з Росією та іншими країнами світу. Прогнозувати такі фактори вкрай складно, а в деяких випадках майже не можливо. Все це ускладнює аналіз, оцінку і прогнозування конкурентоспроможності та прийняття стратегічних рішень.

На заваді розв'язання цього питання ще досі стоять нестабільність і часті зміни у законодавстві, недосконалість правової бази захисту конкуренції; відсутність або недієвість відповідних правових регуляторів; політична нестабільність у країні. Все це ускладнює виробничу кооперацію українських та зарубіжних товаровиробників з метою координації дій, і на цій основі, зменшити негативні впливи жорсткої конкуренції.

**Список літератури:** 1. Портер М. Конкуренция : учебн. пособ. / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 608 с.; 2. Фатхутдинов Р. А.

Управление конкурентоспособностью организации / Фатхутдинов Р. А. – М.: Высшая школа, 2007. – 624 с.; **3. Миронов М. Г.** Ваша конкурентоспособность / М. Г. Миронов. – М. : Альфа-Пресс, 2004. – 160 с.; **4. Кравченко О.В.** Проблемы управления конкурентоспособностью промышленного предприятия / О.В. Кравченко, Е.В. Максимова. – Саратов: Издательство Поволжского межрегионального учебного центра, 2003. – 48 с.; **5.** Конкурентоспроможність в економіці України (за 2005 – 2011 рр., в кількості 350 документи українською та російською мовами) / Укладачі: Л.П. Полозенко, Л.К. Сідько. – К.: НУБіПУ, 2012. – 36 с. **6. Колесник Ю. В.** Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств / Ю. В. Колесник // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – №5. – С.3-8.

**МУРАЛЬ М.В.,** студентка групи МЗД-41, м. Львів, НУ «АП»  
**ДОРОШКЕВИЧ К.О.,** ст. викл., м. Львів, НУ «АП»

## **ОСОБЛИВОСТІ ТОРГІВЛІ АЗІАТСЬКИМИ ОПЦІОНАМИ**

В умовах розвитку ринкової економіки для страхування можливих збитків у біржовій діяльності використовуються такі похідні фінансові інструменти як опціони. Вони бувають різних видів і спрямовані на захист інтересів суб'єктів господарювання в умовах інфляції та економічної нестабільності та отримання спекулятивного прибутку. Опціони являють собою своєрідні контракти, що надають право на здійснення операцій із фінансовими або реальними активами (акціями, облігаціями, біржовим товаром, банківськими металами, валютою тощо) на умовах, визначених у цих контрактах.

В опціонній угоді, яка укладається між двома контрагентами, зазначається кількість і вид базових інструментів, які є предметом купівлі або продажу, дата виконання угоди чи період між двома датами, впродовж якого може бути виконана угода, а також фіксується ціна виконання опціону. Одна сторона купує опціон за винагороду, яка називається опціонною премією. Після цього вона здобуває право вибору та стає власником опціону. Друга сторона продає чи виписує опціон, тобто надає право вибору (зобов'язання), за це отримує премію.

Слід зазначити, що покупець опціону не звільняється від ризику повністю, а лише обмежує його рівень величиною опціонної премії.

Останнім часом серед різноманітності опціонів значного поширення набули азіатські. Характерним для них є те, що ціна страйк на момент укладення контракту невідома. В контракті вказується тільки спосіб визначення ціни за значеннями ціни спот за деякий період часу, а також майбутні значення. Можливими є

такі варіанти: ціна страйк дорівнює максимальному значенню ціни спот за час дії опціону; ціна страйк дорівнює мінімальному значенню ціни спот за час дії опціону; ціна страйк визначається як середнє значення ціни спот у зазначені моменти часу. В останньому випадку зазначаються дати, які беруть участь у формуванні середнього значення, а також спосіб підрахунку середнього значення. [1]

Опціон, у якого ціна страйк вказується в момент укладання контракту, але замість ціни спот в момент виконання використовується середнє значення ціни спот за деякий період також вважається азійським. Доволі поширеним серед азійських опціонів є опціон «з оплатою за вибором». Його особливістю є те, що в момент укладання контракту не вказується його тип (кол або пут). Тут вказується дата, до якої покупець визначає, яким буде тип опціону. «Складний опціон» полягає в тому, що базовим тут вважається інший опціон. У момент виконання складного опціону його покупець має право купити або продати початковий опціон за ціною виконання. [2]

Таким чином, азійський опціон на відміну від інших опціонів має ряд особливостей. Серед них, перш за все, це відсутність ціни виконання та її безпосередній зв'язок з ціною спот та часом. Важливою є можливість змінити тип опціону (кол або пут), а також здатність укласти опціон на опціон.

**Список використаних джерел:** 1. «Asian Option pricing and Volatility» Eric Wiclund, Stockholm, April 2012 2. Лаврушин О. «Похідні фінансові інструменти та операції з ними»/ О.Лаврушин // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ufin.com.ua/>

**НІКОЛАЙЧУК О.А.**, ст. викладач, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»

## **ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВПЛИВУ МАКРОФАКТОРІВ НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах швидких технологічних змін та динамічної конкуренції головним ресурсом підвищення конкурентоспроможності підприємства стає його інтелектуальний капітал. Тому питання його дослідження та виявлення факторів, що на нього впливають, все більше привертають увагу науковців.

До макрофакторів, тобто факторів, які обумовлюють формування, використання та розвиток інтелектуального капіталу на рівні держави, наслідки якого прямо позначаються на розвитку інтелектуального капіталу підприємств, на нашу думку, належать:

1) демографічні чинники (чисельність і склад населення, рівень народжуваності, смертності, статтєво-вікова структура, тривалість та якість життя населення і т.д.) – несприятлива демографічна ситуація в країні призводить до скорочення чисельності працездатного населення на мікрорівні, зменшує кількість висококваліфікованої робочої сили та вимагає зростання витрат на професійне навчання персоналу з боку підприємств;

2) соціальні фактори (рівень доходів і життя населення, їх диференціація, рівень соціальної напруги в суспільстві і т.д.) – незадоволеність більшості населення рівнем особистих доходів призводить до неповного задоволення особистих потреб, а відтак – і відтворення людського капіталу на підприємствах, до еміграції працівників, зменшує стимули до творчої праці;

3) державна політика:

3.1. демографічна політика - підвищення соціальних виплат (по народженні дітей, прожиткового мінімуму та ін.) призводить до покращення добробуту окремого працівника;

3.2. політика зайнятості – діюча вітчизняна політика носить формальний характер та не сприяє розвитку людського капіталу;

3.3. політика соціального захисту - вітчизняна політика призводить до необхідності збільшення витрат підприємств на соціальні заходи та водночас обмежує можливості населення для розвитку;

3.4. інноваційна та науково-технічна політика – незадовільний рівень матеріального забезпечення закладів науки та оплати праці вчених, значне зменшення чисельності наукових працівників, низькі темпи створення інноваційної інфраструктури призводять до зменшення та старіння науково-технічних кадрів, скорочення інноваційної активності підприємств, розриву зв'язку науки та виробництва, що вимагає необхідності зростання витрат з боку підприємств на науково-технічні роботи та інноваційну діяльність;

3.5. антимонопольна політика – впливає на стан конкурентного середовища підприємств;

3.6. екологічна політика – зростання екологічного навантаження в країні та обмеження фінансування з боку

держави вимагає підвищення витрат на екологічну сферу на підприємствах;

4) правова база (дієвість та якість соціально трудового законодавства, досконалість правового регулювання науково-технічної діяльності, інформаційної сфери, інтелектуальної власності, господарських відносин) - визначає ефективність формування, використання та захисту прав власності на окремі складові інтелектуального капіталу;

5) система освіти - наявні обмеження доступності вищої освіти для малозабезпечених сімей за рахунок зростання платності послуг, неузгодженість вимог ринку праці та змісту професійної освіти, що призводить до дефіциту висококваліфікованих працівників та працівників робочих професій, проблем працевлаштування молодих спеціалістів-управлінців. Всі ці фактори в сукупності вимагають збільшення витрат підприємств на професійне навчання;

6) екологічні чинники (ступінь забруднення довкілля, наявність в країні заповідних або рекреаційних зон тощо) - високий рівень забруднення навколишнього середовища призводить до погіршення здоров'я та скорочення тривалості життя населення (в т.ч. працездатного населення працездатного віку);

7) стан здоров'я (рівень захворюваності населення, в т.ч. смертельними та невиліковними хворобами, рівень нещасних випадків на підприємствах, наявність епідеміологічної ситуації в країні, рівень смертності населення) - впливає на обмеження працездатності робочої сили на підприємствах та призводить до зростання попиту на працю для роботи у шкідливих умовах;

8) фінансові фактори (державне фінансування науки, освіти, охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища та праці, інноваційної та науково-технічної діяльності, розвиток інформаційної складової та ін.) - відсутність суттєвої фінансової допомоги з боку держави на підвищення кваліфікації та перекваліфікації кадрів, скороченням держзамовлення на підготовку фахівців різних спеціальностей, охорону здоров'я та праці, захист навколишнього середовища, фінансування інновацій та інформаційного середовища вимагає значного зростання відповідних витрат з боку підприємств;

9) міжнародні чинники (стан розвитку зарубіжних країн-основних партнерів країн, стан міжнародної економіки і т.д.) –

проявляється в наявності зв'язків підприємства з зарубіжними структурами, в т.ч. з питань науково-технічного співробітництва;

10) економічне становище країни - вплив держави за всіма вище перерахованими напрямками, тому впливає на всі процеси, пов'язані з розвитком та підтримкою інтелектуального капіталу підприємств.

**ОНИСЕНКО Т.С.**, аспірант, м. Київ, КНУ імені Тараса Шевченка

## **ОГЛЯД МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Характерною рисою сучасності є інтенсивне зростання інноваційної складової економічного розвитку підприємств. В наш час, інновації охоплюють майже всі сфери людської діяльності, радикально впливаючи на всі види соціально-економічних відносин суспільства.

Загалом, Innovations (анг.) –утворено з двох слів –латинського „новація” (новизна, нововведення) і англійського префікса „in”, що означає „в”, „ведення”. Тобто, у перекладі з англійської „інновація” означає ведення нового[2,с.109]. Тому інноваціями необхідно управляти. Тобто процес управління інноваційною діяльністю являє собою систему певних принципів, методів, форм регулювання інноваційних процесів в цілісній системі підприємства.

Слід зауважити, що даний вид діяльності регламентується певними правилами, нормативно-правовими актами (Законами, Указами, підзаконними актами) та системою міжнародних стандартів та приписів.

Розвиток стандартів інноваційної діяльності бере свій початок з методів збільшення продуктивності (наприклад leanproduction) та якості (стандарти системи ISO, TQM). Наступним етапом стало управління окремими інноваціями, як необхідна реакція на зовнішні зміни, які в свою чергу породжують зміни на підприємствах ( Design for Six Sigm, збір ідей на майбутнє WFS,метод Stage-Gate) [0,с.124].

Варто зазначити, що сучасні суб'єкти господарювання використовують стандарти та методи управління інноваціями, що



розроблені в рамках діяльності наступних організацій: Організація економічного співробітництва та розвитку ОЕСР, Організація Об'єднаних Націй по промисловому розвитку UNIDO. Розроблені даними організаціями міжнародні документи носять рекомендаційний характер. Такого роду рекомендації та стандарти виконують роль методичного забезпечення по управлінню інноваційною діяльністю підприємств різних галузей. Вони безпосередньо описують методики управління інноваціями та основні компоненти процесу інноваційної діяльності.

В першу чергу варто звернути увагу на Oslo Manual, дане Керівництво по ідентифікації якісної та кількісної складової наукової та науково-технічної діяльності ОЕСР розробила вперше, ще в 1992 році. Даний документ є основним методологічним документом ОЕСР, в галузі інновацій, як для країн учасників організації, так і для ряду країн Латинської Америки, Азії, Африки та Східної Європи. Загалом даний документ налічує 4 редакції, остання з яких з'явилась в 2010 році [0].

Oslo Manual включає в себе керівництва, рекомендації та довідники, що в свою чергу охоплюють дослідження та розробки різного роду (Керівництво Фраскатті - являється базою для міжнародного зіставлення показників науки та техніки, аналізу їх організації та фінансування, науково-технічної політики.), показники глобалізації, патенти, основні характеристики інноваційного суспільства.

Також, не слід забувати про нормотворчі міжнародні документи, що були створені при сприянні UNIDO. Головними напрямками її діяльності є [0].:

- надання допомоги, у тому числі консультацій, країнам, що розвиваються та країнам з перехідною економікою з метою розбудови та модернізації промисловості, сприяння впровадженню промислових технологій, спрямованих на повне використання потенційних природних та людських ресурсів зазначених країн;

- сприяння зміцненню співробітництва між промислово розвиненими країнами та країнами, що розвиваються і країнами з перехідною економікою, надання технічної та консультаційної допомоги, залучення інвестицій з метою реалізації конкретних проектів промислового розвитку;

- координація діяльності у рамках системи ООН у питаннях сприяння промислового розвитку країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

Дана організація сприяє впровадженню технології Форсайт, що являє собою систему методів експертної оцінки стратегічних напрямлень соціально-економічного та інноваційного розвитку, виявлення «технологічних проривів», що здатні здійснити вплив на економіку та суспільство.

Таким чином, перспективи розвитку інноваційної діяльності в сучасній економіці України обумовлені необхідністю загострення уваги саме на міжнародних, загальновизнаних стандартах та умов здійснення такого роду діяльності.

**Список використаної літератури:** 1. Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий/ И.А.Туккель, С.А. Голубев, А.В.Сурина,Н.А.Цветкова/Под.ред. И.А.Туккеля. – СПб.: БХВ-Петербург,2013 – 208с. 2. Томашевський О.М., Цегелик Г.Г., Вітер М.Б., Дудук В.І. Інформаційні технології та моделювання бізнес - проектів. : навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2012 - 296с. 3. [http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/frascati-manual-2002\\_9789264199040-en](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/frascati-manual-2002_9789264199040-en) 4. [www.unido.org](http://www.unido.org)

**ПИВОВАРОВ С.С.**, магістрант, м. Харків, ХІБС УБС НБУ

**ЖИХОР О.Б.**, д-р. екон. наук, доцент Харківський інститут банківської справи УБС НБУ

## **ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ПІДХІД ВІДНОСНО ВИЗНАЧЕННЯ ВІРОГІДНОСТІ НАСТАННЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Сучасна економіка, схильна безперервним змінам, все частіше і частіше описується за допомогою категорій випадковості, невизначеності і чинників конфліктності, що породжує широкий спектр ризиків, що впливають на фінансово-господарську діяльність будь-якого сучасного українського підприємства. Ризики, які супроводжують фінансову діяльність, і мають істотний вплив на фінансову стійкість підприємства, виділяються в особливу групу фінансових ризиків, що відіграють вагомую роль в загальному спектрі економічних ризиків і є дуже небезпечними для підприємства в загальній системі підприємницьких ризиків [1].

Управління фінансовими ризиками на підприємствах є одним з першочергових завдань фінансового менеджменту. Основою

стабільного положення підприємства перш за все служить його стійкість. Фінансова стійкість є головним компонентом загальної стійкості підприємства [2].

Робота проводилася на прикладі ТОВ «Фармацевтична компанія Здоров'я».

Мета - обґрунтування економіко-математичного підходу, який полягає у визначенні вірогідності настання фінансового ризику на підприємстві.

Для дослідження показників фінансової стійкості підприємства вирішальне значення має питання щодо того, які показники відображають сутність стійкості фінансового стану. Відповідь на нього пов'язана з балансовою моделлю, з якої виходить аналіз.

В умовах ринку балансова модель має наступний вигляд:

$$F + Z + Ra = Ic + Km + Kt + Rp \quad (1.1)$$

де:  $F$  - основні засоби і вкладення;

$Z$  - запаси і витрати;

$Ra$  - грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, дебіторська заборгованість і інші активи;

$Ic$  - джерело власних засобів;

$Km$  - середньострокові, довгострокові кредити і позикові засоби;

$Kt$  - короткострокові кредити (до 1 року), позики, не погашені в строк;

$Rp$  - кредиторська заборгованість і позикові кошти.

За своєю суттю, модель передбачає визначене перегрупування статей бухгалтерського балансу для виділення однорідних термінів повернення величин позикових засобів.

Враховуючи, що довгострокові кредити і позикові засоби прямують переважно на придбання основних засобів і на капітальні вкладення, перетворимо вихідну балансову формулу:

$$Z + Ra = [(Ic + Km) - F] + [Kt + Rp] \quad (1.2)$$

1. Балансова модель 2009 р.:

$$34940,2 + 34364,7 = [(26469,9 + 13026,1) - 32678,3] + [61766,2 + 721,0];$$

2. Балансова модель 2010 р.:

$$45330,7 + 42262,9 = [(37384,1 + 16903,3) - 37626,3] + [69673,1 + 1169,4];$$

3. Балансова модель 2011р.:

$$43021,7 + 73478,8 = [(45531,7 + 49427,8) - 36474,0] + [56421,7 + 1593,3]$$

Звідси можна зробити висновок, що за умови обмеження запасів і витрат ( $Z$ ) величиною  $[(Ic + Kt) - F]$  повинна виконуватися така нерівність:

$$Z \leq (Ic + Km) - F \quad (1.3)$$

Нерівність за умови обмеження запасів і витрат в звітному періоді:

- 1) 2009 р.:  $34940,2 \leq 6817,6$ ;
- 2) 2010 р.:  $45330,7 \leq 16661,1$ ;
- 3) 2011 р.:  $43021,7 \leq 58485,5$ .

У 2009-2010 рр. дана нерівність не виконувалася, запаси і витрати перевищували джерела основних, власних і позикових засобів.

За наступній умови виконуватимуться умова платоспроможності підприємства, тобто грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення (цінні папери) та активні розрахунки покривають короткострокову заборгованість підприємства ( $Kt + Rp$ ):

$$Ra \geq Kt + Rp \quad (1.4)$$

- 1) 2009 р.:  $34364,7 \geq 62487,2$ ;
- 2) 2010 р.:  $42262,9 \geq 70842,5$ ;
- 3) 2011 р.:  $73478,8 \geq 58015,0$

Таким чином, співвідношення вартості матеріальних оборотних коштів і величин власних і позикових джерел їх формування визначає стійкість фінансового стану підприємства. Забезпеченість запасів і витрат джерелами формування є сутністю фінансової стійкості, тоді як платоспроможність виступає її зовнішнім проявом. В той же час ступінь забезпечення запасів і витрат джерелами є причиною тієї або іншого ступеня платоспроможності (або неплатоспроможності), виступаючий як наслідок забезпеченості.

**Список літератури:** 1. Брігхем Євхен. Основи фінансового менеджменту [Текст]: Підручник / Є. Брігхем. - Київ: Молодь, 1997. - 1000 с. 2. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків / А.Б. Камінський. - К.: Київський університет, 2006. - 303с.

**ПОЛЯК М.М.**, аспірант, м. Чернівці, Буковинський державний фінансово-економічний університет

## **ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ**

Український венчурний бізнес знаходиться сьогодні на стадії якщо не зародження, то дуже раннього розвитку. На сьогодні український уряд має співставити зарубіжний досвід з нашими можливостями і зробити все, щоб венчурний бізнес в Україні, в класичному його розумінні, теж запрацював на всю потужність. Потрібно почати саме з державної підтримки і можливості застосування зарубіжного досвіду в цьому напрямку.

Державну підтримку розвитку венчурного бізнесу можна здійснювати за допомогою використання заходів, які активно та успішно використовують США і країни Західної Європи, а саме: прямі та непрямі [1].

Прямі заходи підтримки венчурного капіталу включають конкретні механізми державної підтримки, направлені на збільшення пропозиції венчурного капіталу. Ці програми, перш за все, набули форми фінансових стимулів, але також включають більш ризикові державні інвестиції в акціонерний капітал і державні кредити. Такі інструменти можуть бути направлені на фонди венчурного капіталу або безпосередньо на малі й середні підприємства.

Непрямі заходи передбачають розвиток конкурентних фондових ринків для малих фірм, що ростуть, розширення спектру пропонованих фінансовими інститутами продуктів, розвиток довгострокових джерел капіталу, спрощення процедури формування фондів венчурного капіталу, стимулювання взаємодії між великими і малими підприємствами й фінансовими інститутами, заохочення підприємства [2].

При розробці програм державної підтримки важливо враховувати те, на яку стадію інвестиційного процесу направлена державна політика. Досвід зарубіжних країн показує, що нові малі фірми особливо потребують підтримки на ранніх стадіях свого

розвитку, а пропозиція фінансування для цих стадій з боку приватного сектора, як правило, недостатня, особливо за межами США. Проте, очевидно, що без нормального розвитку стартових фірм неможливо розвивати підтримку пізніших стадій.

Стимулювання венчурного інвестування повинно здійснюватись з використанням таких форм державних інструментів:

1. Пряме надання капіталу венчурним фондам або малим підприємствам (капітал надається у вигляді прямих інвестицій або кредитів під низькі відсотки).

2. Фінансові пільги для інвестування до венчурних фондів або малих підприємств:

- податкові пільги або звільнення від оподаткування;
- державні гарантії за кредитами венчурним фондам або новим малим компаніям;
- гарантування вкладень в акціонерний капітал [3].

3. Правила, що визначають коло інвесторів, яким дозволяється вкладати кошти до венчурних фондів.

Отже, ринок венчурного інвестування в Україні почав розвиватися зовсім недавно (на початку 90-х рр.). На сьогоднішній день розвиток венчурної індустрії в Україні стримується слабкою законодавчою базою, нерозвиненістю фондового ринку, непрозорістю фінансової діяльності компаній, відсутністю гарантій для інвестора.

**Список літератури:** 1. Венчурне інвестування: стан та перспективи [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rvf.ru/rus/news-info.php?pi=86> 2. Венчурний капітал 2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://wep.wharton.upenn.edu/gis/article.aspx?gisID=152> 3. Венчурний капітал [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.wikipedia.org>

**СТЕПАКОВА В. И.**, студентка, г. Донецьк, ДонНУЕТ

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ**

Вопросом о развитии структуры малого бизнеса в Украине занимаются многие ученые и специалисты. Его роль в жизни общества трудно переоценить, так как именно малое предпринимательство способно наиболее эффективно решать злободневные экономические и социальные проблемы.

Малый бизнес обуславливает гибкость рыночной экономики, мобилизует финансовые и производственные ресурсы населения, предотвращает набиравшие обороты монопольными структурами, служит фактором обеспечения открытий научно-технического прогресса, решает проблемы занятости населения и выполняет ряд других важных функций.

Успешное функционирование малого предпринимательства является гарантом стабильного развития общества, основой его благополучия. Поэтому изучение слабых сторон, внутренних и внешних проблем малого бизнеса является особо актуальным в условиях современной рыночной экономики Украины.

Статистическое исследование показало, что в Украине в период с 2010 по 2012гг. общее количество малых предприятий сократилось с 357тыс. до 344тыс. [1], а объем реализованной продукции возрос с 568 млн. грн до 673 млн. грн [2]. Наблюдаются позитивные тенденции в развитии экономики, однако показатели необходимо соотносить с процессами инфляции, происходящими в текущей украинской экономике, и влиянием других факторов.

Главной проблемой малых предприятий выступает недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. Эта проблема берет начало из предшествующей экономической системы, в которой данный сектор практически отсутствовал. У основной доли населения, которая располагала ограниченным количеством средств, не мог образоваться достаточный резерв, необходимый для создания собственного дела. И на данный момент ни государственный, ни банковский сектор не в состоянии обеспечить малое предпринимательство достаточным количеством финансовых ресурсов.

Экономике необходима разработка четкой проверенной системы селекции жизнеспособных проектов, обеспечение которой всеми необходимыми финансовыми и материальными ресурсами давало бы в конечном итоге прогнозируемый результат и социально-положительный эффект. В соответствии с данной начальной установкой следует контролировать механизм льготного кредитования и налогообложения.

Также следует выделить причины, которые на данный момент тормозят развитие малого бизнеса в Украине:

- несовершенство законодательной базы в вопросах развития малого бизнеса;

- высокий уровень налогообложения, который заставляет субъектов малого и среднего бизнеса уходить в теневую экономику;

- недостаточная государственная финансовая, кредитная и имущественная поддержка малых предприятий;

- отсутствие действенного механизма реализации государственной политики в поддержке малого бизнеса;

- несовершенство системы учета и статистической отчетности малых предприятий;

- ограничения информационного и консультативного обеспечения;

- несовершенство системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для предпринимательской деятельности;

- отсутствие стимулов для инвестиционной деятельности;

- психологическое неприятие позитивной роли предприятий в рыночных преобразованиях среди отдельных слоев населения.

Основными направлениями дальнейшего развития малого бизнеса в Украине в ближайшей перспективе должны стать создание надлежащих условий для развития данного предпринимательского сектора, усовершенствование финансово-кредитных отношений, информационное и кадровое обеспечение бизнеса, стимулирование внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Формирование соответствующей базы развития малого предпринимательства предусматривает, прежде всего, установление правовых гарантий для обеспечения свободы и защиты частной собственности; устранение правовых несоответствий и отмену положений, которые сдерживают развитие частной инициативы.

Таким образом, малый бизнес продолжает оставаться одним из наиболее слабо защищенных социальных секторов в украинском обществе. Роль и место предпринимателя в мире в историческом аспекте, безусловно, изменились. Для благополучия населения малое предпринимательство играет далеко не последнюю роль. Решение существующих проблем развития малого бизнеса в Украине, создание соответствующей среды требуют коренной перестройки государственной политики, что касается стимулирования данного сектора экономики. В том числе речь идет о создании финансово-кредитной, материально-технической,



научно-методической, кадровой и информационно-консультативной поддержке и обеспечении малого предпринимательства.

**Список литературы:** 1. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2012 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/kp\\_ed\\_u\\_2012.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2012.htm) 2. Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2012 році. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp\\_ed/kp\\_ed\\_u/orp\\_ed\\_u\\_2012.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/orp_ed_u_2012.htm)

**ХОМУТОВСЬКА Д.П.**, магістрант, Національний авіаційний університет

**БАРДАСЬ М.В.**, магістрант, Національний авіаційний університет

## **НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНІЙ МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Ефективна робота національних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках потребує знань і врахування об'єктивних ринкових законів, вміння організовувати регулярне отримання та оперативне використання ринкової інформації, вміння підвищити конкурентоспроможність своєї продукції та інше. Все це є елементами маркетингу – однієї з найбільш ефективних концепцій ринкової економіки. Саме на основі результатів маркетингової діяльності проводиться більшість комерційних операцій на світовому ринку. Про значення маркетингу в глобальних масштабах свідчать результати спеціальних досліджень, відповідно до яких понад 75 % комерційних невдач на світовому ринку відбувається з причин, пов'язаних із помилками у маркетинговій діяльності, менше 25 % зумовлено іншими причинами.

У результаті проведеного аналізу стратегічної маркетингової діяльності підприємств України виявлено наступні проблеми та недоліки:

- стратегічна маркетингова діяльність підприємств має безсистемний, безпрограмний характер;

- маркетинг переважно здійснюється підприємствами самостійно в умовах відсутності достатньої поінформованості й проведення аналітичної роботи;

- рівень забезпечення маркетингу кадровим, науково-методичним, фінансовим та іншим потенціалом у більшості підприємств недостатній для використання наявних ринкових можливостей.

У країнах із високим рівнем розвитку економіки маркетинг уже перетворився в одну з передових галузей сучасного господарства. В Україні маркетингові стратегії та їх відповідні методи використовуються відносно недавно й лише на окремих підприємствах.

В ході проведених досліджень лише 3 % опитаних підтвердили постійне здійснення стратегічного маркетингового планування на їхніх підприємствах, 40 % – його періодичне використання, 25 % засвідчили, що воно використовується рідко, решта (12 %) практично не використовують стратегічне маркетингове планування.

Світовий досвід переконує: маркетинг є засобом перспективного розвитку підприємств. Стратегічне маркетингове планування застосовується практично всіма ефективно функціонуючими компаніями у країнах із розвинутою ринковою економікою. Відомо, що забезпечення ефективності функціонування вітчизняних господарюючих суб'єктів в сучасних умовах безпосередньо залежить від використання ними маркетингового інструментарію.

Слід зазначити, що нині чимало вітчизняних виробників, наслідуючи сучасні концепції маркетингу, вводять до організаційної структури своїх підприємств служби маркетингу. Водночас маркетингом, як визначеною концепцією діяльності, керуються лише окремі підприємства, зокрема в Україні – це передусім транснаціональні корпорації. Дотримання основних вимог до маркетингового аналізу дає змогу на кожному часовому відрізку мати необхідну інформацію для контролю або коригування маркетингової стратегії.

Отже, можна зробити висновок про те, що розробка маркетингової стратегії, конкурентної в ринкових умовах, є досить складним процесом, а відтак його виконання повинне ґрунтуватися на системному підході, що відповідає наступним вимогам:

- загальною основою планування повинна стати система об'єктивних економічних законів, передусім законів попиту і пропозиції;

- планування ґрунтується на вивченні середовища ринку, а також тенденцій і закономірностей розвитку об'єкта планування;

- стратегії фіксуються шляхом визначення принципів поведінки всіх учасників ринку (споживачів, постачальників, виробників) і встановлення генеральної лінії поведінки підприємства на ринку.

**САК Т. В.**, к.е.н., доцент кафедри економіки та безпеки підприємства, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

**ХРАЩЕВСЬКА С. В.**, магістр кафедри економіки та безпеки підприємства, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

В умовах ринкової економіки одним із вирішальних чинників ефективності та конкурентоспроможності підприємства є забезпечення високої якості кадрового потенціалу. Реалізація цілей і завдань управління персоналом здійснюється через кадрову політику. На основі проведення виваженої кадрової політики досягається відповідність персоналу підприємства його виробничим потребам.

Проблемам кадрової політики підприємств присвячені праці багатьох учених: М. Виноградського, О. Губи, Т. Філіпової, Г. Лелікова, В. Лугового, В. Князева, С. Серьогіна, А. Турчинова, О. Яковенко та ін.

Кадрова політика підприємства – це сукупність принципів, методів, форм, заходів і процедур із формування, відтворення, вдосконалення та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання [1].

Кадрова політика тісно пов'язана з усіма сферами господарської діяльності підприємства. Розгляд і ухвалення рішень в кадровій політиці відбувається по всіх комплексних функціональних підсистемах підприємства (управління науково-

технічною діяльністю, управління виробництвом, соціальна політика), що безпосередньо впливає на їх діяльність, а робота цих підсистем впливає на кадрову політику підприємства в цілому.

Загальні вимоги до формування кадрової політики в сучасних умовах зводяться до наступного [2]:

- Кадрова політика повинна бути тісно пов'язана зі стратегією розвитку підприємства.

- Кадрова політика повинна бути достатньо гнучкою: з одного боку, стабільною, оскільки саме зі стабільністю пов'язані певні очікування працівника, з іншого – динамічною, тобто коректуватися відповідно до зміни тактики підприємства, виробничої та економічної ситуації.

- Оскільки формування кваліфікованої робочої сили пов'язане з витратами для підприємства, кадрова політика повинна бути економічно обґрунтованою, тобто виходити з його реальних фінансових можливостей.

- Кадрова політика повинна забезпечити індивідуальний підхід до кожного працівника.

Кадрова політика на підприємствах в майбутньому, на думку спеціалістів, повинна будуватися на таких принципах: повна довіра працівнику та надання йому максимальної самостійності; в центрі економічного управління повинні бути не гроші, а людина та її ініціатива; результат діяльності підприємства визначається ступенем єдності колективу; максимальне делегування функцій управління працівникам; справедливість, послідовність, рівність, відсутність дискримінації за віком, статтю, релігією, дотримання трудового законодавства [3].

Таким чином, основною метою формування кадрової політики підприємств є своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до потреб організації, вимог діючого законодавства та стану ринку праці.

**Список літератури:** **1.** Виноградський М. Д. Управління персоналом: навч. посіб. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шкапова. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502 с. **2.** Дяченко О. В. Формування кадрової політики підприємств у сучасних умовах господарювання / О. В. Дяченко // Управління розвитком. – 2010. – № 7(83). – С. 202-203. **3.** Філіпова Т. І. Система підвищення кваліфікації кадрів, як складова кадрової політики / Т. І. Філіпова // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. Вип.10. – Одеса: ОРІДУ УАДУ, 2009. – С. 79-88.

**УСИК С.П.**, канд. екон. наук, доцент, м. Київ Київський національний університет технологій та дизайну

## **ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ В ПРИЙНЯТТІ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ**

Інформація як сукупність даних і знань характеризує рівень організаційного розвитку системи і її елементів. Наскільки ефективні процеси збирання, накопичення, зберігання, пошуку, передавання та опрацювання інформації, настільки дієвими стануть маркетингові рішення, що було прийнято на базі цієї інформації.

Сучасні інформаційні технології, які базуються на професійному використанні інформаційного ресурсу, дають змогу ефективно діяти, мінімізуючи ризик. Залежно від поставлених управлінських завдань можуть застосовуватися такі види інформаційно-управлінських технологій: зберігаючі; раціоналізуючі; творчі; професійні; що забезпечують повноту і достовірність обліку; мінімізують інформаційний шум та обмежують інформаційний надлишок; забезпечують безперервний зв'язок між зовнішньою і внутрішньою інформацією та прийняття рішень на всіх рівнях ієрархії управління.

Створення інформаційної інфраструктури – важливе завдання, яке вимагає чіткого розуміння ролі інформації, що є цінним ресурсом, необхідним для вдосконалення управлінської діяльності. Крім того, інформація є головною складовою маркетингового потенціалу підприємства. Можна визначити такі складові маркетингового потенціалу: раціональність цільового фокусування, конкурентна сила комплексу маркетингу, інформаційна підтримка процесу маркетингової взаємодії, маркетингова стратегічна чутливість, соціальна компетентність, організаційна гнучкість.

Результатом процесу раціонального використання маркетингового потенціалу підприємства є розробка комплексу маркетингової інформації, релевантної вимогам поля маркетингової взаємодії та формування ключової маркетингової компетенції.

Зазвичай виділяють два типи інформаційних систем: інформаційні системи офісної автоматизації та інформаційні системи обробки знань. Основна мета інформаційних систем –

обробка даних, підвищення ефективності роботи і спрощення канцелярської праці. Найбільш поширеною є система комп'ютерного обліку.

Інформаційні системи офісної автоматизації об'єднують в єдине ціле працівників інформаційної сфери в різних регіонах і допомагають підтримувати зв'язок з покупцями, замовниками й іншими організаціями. Їх діяльність в основному охоплює управління документацією, комунікації, складання розкладів тощо. Ці системи виконують наступні функції: обробка текстів на комп'ютерах за допомогою різних текстових процесорів; виробництво високоякісної друкарської продукції; архівація документів; електронні календарі і записники для ведення ділової інформації; електронна й аудіопошта; відео- і телеконференції.

Успішне функціонування організації значною мірою залежить від вдалого керівництва, яке базується на обґрунтуванні перспективних концепцій розвитку згідно зі сучасною, достовірною та повною інформацією, яку може надавати відповідна інформаційна система. Основне завдання інформаційної системи управління полягає у підпорядкуванні всіх внутрішніх процесів головним цілям організації. Для цього необхідно скоординувати процеси, пов'язані з діяльністю організації, так, щоб вони максимально забезпечували виконання поставлених завдань в єдиному інформаційному полі. Тільки тоді інформаційна озброєність організації починає безпосередньо впливати на ефективність її діяльності.

**САЛОГУБОВА В. М.**, к. е. н, доцент, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (м. Луганськ)

**ЯНЧУК В.В.**, студент, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (м. Луганськ)

## **ПАРТИЗАНСЬКИЙ МАРКЕТИНГ: ПОНЯТТЯ, ПРИНЦИПИ ТА СТРАТЕГІЯ**

Поняття «партизанський маркетинг» (guerrilla marketing) з'явилося у 1984 р. з виходом однойменної книги Джея Конрада Левінсона.

Партизанський маркетинг – малобюджетний засіб реклами та маркетингу, що дозволяє ефективно просувати свій товар чи

послугу, залучати нових клієнтів та збільшувати свій прибуток, не вкладаючи чи майже не вкладаючи грошей.

Згідно з визначенням партизанського маркетингу, його також можна називати «малобюджетним маркетингом» чи «маловитратним маркетингом». Для країн пострадянського простору партизанський маркетинг – відносно нове поняття [1].

Для компаній, що не мають великого бюджету на рекламу та просування, використання зазначеного виду маркетингу є оптимальним. В основу партизанського маркетингу покладено звичайний принцип: якщо у компанії нема грошей на рекламу, то потрібно використовувати нестандартні рекламні носії та незвичайні ідеї.

Існує дві проблеми нестандартної реклами:

- потрібно бути здібним генерувати креативні ідеї та мати сміливість їх реалізувати;
- навіть удачливі ідеї нечасто вдається використовувати багато разів, так як кожна «партизанська» акція досить унікальна.

До основних методів партизанського маркетингу відносять:

- Співпрацю з компаніями, що працюють з той самою цільовою аудиторією, але продають інші (неконкуруючі з фірмою) продукти.
- Рекламу безпосередньо у момент виникнення потреби у клієнта, а може, навіть, до її усвідомлення.
- Проведення будь-якої акції, про яку всі ЗМІ самостійно заговорять.
- Наступний прийом – «life placement». Це впровадження товару в звичайне повсякденне життя із використанням підставних «щасливих» покупців.

Партизанський маркетинг – це використання проти могутнього противника чітких ударів и диверсій, відносно недорогих, але дуже ефективних. Саме в партизанській справі потрібно менше грошей, та більше всього розуму[2].

Існує програма, що складається з семи кроків і гарантує фірмі вдалий партизанський маркетинг:

- Визначіть притаманну даній пропозиції родзинку.
- Перетворіть родзинку в існуючу вигоду.
- Викладіть ваші вигоди якомога правдивіше.
- Приверніть увагу.
- Стимулюйте вашу аудиторію до участі.
- Слідкуйте, щоб ваше повідомлення було зрозумілим.

- Співвідносьте вашу готову рекламу – телевізійну та радіороліки, листи, веб-сайт і/чи брошури – із вашою креативною стратегією.

При цьому саме партизанські методи часто виявляються найефективнішими. Саме цьому їх використовують навіть дуже великі компанії з великими рекламними бюджетами. Такі як: IBM, Microsoft, Volvo, Adobe, Procter & Gamble, Nissan.

**Список літератури:** 1. Джей Левинсон «Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах»: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lib.rus.ec/b/407556/read> 2. Александр Левитас «Партизанский маркетинг в вопросах и ответах»: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.levitas.ru/pmdetali.htm> 3. Партизанский маркетинг: нестандартные идеи, приносящие прибыль [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fiolet-korova.ru/partizanskij-marketing/>

**ГРИГОРСЬКА Н.М.**, асистент кафедри менеджменту, Національний технічний університет України «КПІ»

**КОСТЮК А.К.**, студентка V курсу, Національний технічний університет України «КПІ»

## **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗРОСТАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

В силу постійних змін, які відбуваються на сучасному етапі розвитку економіки, актуалізується вирішення питання забезпечення економічної стійкості підприємств та підвищення ефективності його функціонування. Адже ринкові умови характеризуються високим ступенем нестабільності, динамічності та наявністю жорсткої конкурентної боротьби між його учасниками, внаслідок чого підприємства потрапляють у непередбачувані ситуації.

Під економічною стійкістю підприємств (ЕСП) визначаємо динамічну здатність виробничо-економічної системи забезпечувати стійке зростання індикаторів розвитку відповідно до ринкової, ділової, управлінсько-організаційної та інноваційної складових під впливом екзогенних та ендогенних чинників.

Для переходу на новий режим функціонування підприємств, необхідно внести в систему додаткову енергію і забезпечити зміну структур системи, здатних використовувати введену енергію для створення нової якості [1]. Відповідно виникає потреба у пошуку оптимальних напрямів збільшення рівня ЕСП, одним із яких є



переорієнтація виробничо-господарської діяльності підприємств на інноваційний шлях розвитку, оскільки саме впровадження нововведень та активна інноваційна діяльність сприятимуть забезпеченню економічної стійкості, що стане підґрунтям для підвищення його конкурентоспроможності. Тому, дослідження питання інноваційного розвитку як елементу зростання рівня економічної стійкості підприємств є актуальним і привертає увагу багатьох дослідників.

З метою покращення інноваційної діяльності на підприємствах необхідним є здійснення послідовного курсу дій, зокрема: створення прогресивної організаційної структури з орієнтацією на роботу в ринкових умовах та врахування швидких темпів науково-технічного розвитку; залучення енергійного кадрового потенціалу та керівництва, здатного до сприйнятливості інновацій; забезпечення позитивних фінансових показників та його ділової активності; впровадження конкурентоспроможної техніки та технологій у виробництво з метою покращення якості продукції та стимулювання при цьому до зниження собівартості; повне забезпечення інформацією щодо досягнень науки і техніки. Крім того, необхідним є, перш за все, створення сприятливого інвестиційного клімату з метою залучення іноземного капіталу, збільшення кількості інноваційних пропозицій, стимулювання персоналу до інноваційної діяльності, скорочення циклу розробки та впровадження інновацій, забезпечення ефективності інноваційних робіт тощо.

Для реалізації описаних інноваційних напрямів розвитку, на наш погляд, повинні використовуватися нові підходи до управління ЕСП, серед яких специфічністю і можливістю імплементації у функціонування підприємств виділяється системно-процесний – інтегративний підхід, що ґрунтується на комплексі управлінських принципів, методів, технологій, інструментів, процедур та використанні рекурсивної моделі управління, і забезпечує паритет між функціональними підсистемами підприємств та бізнес-процесами в досягненні економічної стійкості.

Таким чином, розвиток інноваційної діяльності на підприємствах відіграє домінуючу роль у створенні умов його динамічного стійкого розвитку [2], зокрема сприяє забезпеченню конкурентних переваг суб'єкта, уникнення банкрутства, і як наслідок стає основою зростання рівня його економічної стійкості

в сучасних умовах невизначеності. Тому інноваційний розвиток повинен здійснюватися завдяки послідовній реалізації відповідних дій за системно-процесним управлінням [3; 4], що надасть можливість максимізації прибутку підприємств, забезпечення стратегічного інвестування, активізації підприємств на внутрішніх фінансових ринках та виходу на ринок IPO в майбутній перспективі.

Таким чином, для ефективного функціонування і забезпечення економічної стійкості зростає необхідність використання інноваційних напрямів розвитку, які стають факторами латентного впливу успішної діяльності сучасних підприємств. Відповідно до вищевказаних тверджень, є доцільним застосування системно-процесного підходу до управління, що надає можливість збільшення рівня економічної стійкості.

**Література:** 1. Семенова Л.М. Качество управления производством с позиций синергетики / Л.М. Семенова, В.Б. Хлебников, Ю.С. Бахрачева, С.В. Семенов // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 10, Иннов. деят. Вып. – 2012. – № 7. – С. 120-126. 2. Shaun C. Balancing Community Innovation and Enterprise Stability / C. Shaun // Hortonworks – June 6th, 2012 – Режим доступа: <http://hortonworks.com/blog/balancing-community-innovation-and-enterprise-stability/> 3. Григорська Н.М. Концептуальні засади системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства за використання інноваційної компоненти / Н.М. Григорська, К.О. Бояринова // Галицький економічний вісник. – Тернопіль, 2012. – № 1 (34). – С. 50-55. 4. Григорська Н.М. Формування концептуального підходу до системно-процесного управління економічною стійкістю підприємства / Н.М. Григорська // Економіка та держава – Київ, 2013 – №8. – С. 118-123.

**МИНЧИНСЬКА І.В.**, старший викладач, м. Ірпінь, НУДПСУ  
**ТИЛЬКУН К.О.**, магістрант, м. Ірпінь, НУДПСУ

### **ЗНАЧЕННЯ ДИСКРИМІНАНТНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ТА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах діагностика економічного стану підприємства набуває надзвичайно важливого значення. Насамперед це пов'язано з тим, що в умовах ринкової економіки підприємства функціонують як відкриті системи, тобто є повністю самостійними господарюючими суб'єктами: в процесі своєї діяльності на власний розсуд визначають суб'єктів економічних відносин з якими взаємодіють - постачальниками, споживачами, кредитними установами, - і несуть відповідальність за результати своєї виробничо-господарської діяльності. Крім того, в умовах

мінливості факторів зовнішнього середовища та його нестабільності, важливість економічної діагностики стану підприємства значно зростає.

На сьогоднішній день існує значна кількість методичних підходів до здійснення економічної діагностики господарюючих суб'єктів, що є важливою складовою системи запобігання кризовим явищам на підприємстві. Проте більшість методик діагностики загрози банкрутства характеризуються складністю і трудомісткістю виконання розрахунків та інтерпретації отриманих результатів. Це, на нашу думку, практично унеможливає своєчасне виявлення ранніх симптомів кризи та оперативне прийняття управлінських рішень. Для уникнення недоліків, що характерні для багатьох методик діагностики та оцінки кризового стану та ймовірності банкрутства, доцільно застосовувати сучасні економетричні методи аналізу, найефективнішим з яких є дискримінантний аналіз. Тому, серед різних видів економічного аналізу, аналіз з використанням дискримінантних моделей займає особливе місце, оскільки призначений в основному для своєчасного виявлення ознак близького банкрутства підприємства в умовах обмеженої вихідної інформації.

У теорії і практиці здебільшого розрізняють однофакторний та багатофакторний дискримінантний аналіз [1; с. 151]. В основі однофакторного аналізу покладено відособлене дослідження певних показників. Висновок про фінансово-економічний стан підприємства здійснюється на основі співставлення розрахованих показників та їх граничних значень. Значно спростити процедуру оцінки ступеня кризового стану і ймовірності банкрутства дозволяє методологія багатофакторного дискримінантного аналізу, оскільки усувається основний недолік традиційного аналізу - неможливість однозначних висновків, якщо деякі показники свідчать про позитивний фінансовий стан підприємства, а інші - незадовільний. Проте використання зарубіжних методів аналізу вимагає адаптації цих моделей відповідно до умов функціонування вітчизняних підприємств [2; с. 94]. Використання як зарубіжних, так і вітчизняних, моделей дискримінантного аналізу необхідно здійснювати з обережністю з урахуванням цілого ряду вимог, а саме: застосовувати моделі в тому періоді часу, в якому вони були розроблені або з незначним запізненням; враховувати специфіку підприємств в залежності від видів

економічної діяльності; відповідність підприємства, що оцінюється, за розмірами, напрямом та обсягом діяльності об'єктам вибірки, на основі якої було розроблено модель та ін.

Серед різних методів діагностики кризового стану та прогнозування ймовірного банкрутства підприємства, на нашу думку саме аналіз з використанням дискримінантних моделей найкраще відповідає вимогам моніторингу фінансового стану підприємства з метою виявлення тенденцій розгортання кризових явищ в його діяльності в майбутньому.

**Список літератури:** 1. Грубер Й. Економетрія. Вступ до множинної регресії та економетрії. Т.1 / Заг. наук. редакція та передмова А.Б. Воронової. – К.: "Нічлава", 1998. – 384 с., іл.; 2. Терещенко О.О. Антикризисное финансовое управления на предприятии: Монография. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.

**ПЕРЕРВА П.Г.**, доктор экон. наук, НТУ «ХПИ», Харьков

**ШИМПФ К.**, канд. экон. наук, Магдебургский университет (Германия)

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Выбор темы научного доклада обусловлен наличием существенных сложностей в работы промышленных предприятий в последние годы. Особенно это касается машиностроительных предприятий, где практически каждое второе предприятие является убыточным. Наглядным подтверждением этому являются данные таблицы, где представлена динамика дел о банкротстве предприятий.

Таблица

Динамика количества возбужденных дел о банкротстве и  
результатов утвержденных хозяйственных дел (Харьковская  
область)

Наименование	Год							
	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2010	2012
Количество возбужденных дел о банкротстве	288	353	404	496	487	512	522	527
Утверждена процедура о ликвидации на предприятиях	198	199	274	354	294	301	378	392

В докладе приведены данные об исследовании терминологической базы антикризисного управления и разработаны предложения по ее совершенствованию.

Наибольшее распространение при проведении процедуры оздоровления кризисных предприятий нашли комплексные понятия - «антикризисный менеджмент», «санация», «реструктуризация». По мнению авторов, термин «антикризисный менеджмент» можно трактовать как организованный на постоянной основе менеджмент предприятия, которое рассматривает совокупность экономических отношений по поводу выявления признаков кризисного состояния предприятия и его предотвращения.

Теоретическое исследование дефиниции «реструктуризация», позволили авторам наработать свое виденье этого термина, которое может быть возведено к следующему: реструктуризация - это процесс взаимосвязанных изменений в структуре активов, пассивов и (или) функции предприятия, направленный на преодоление (предотвращение) кризиса в развитии предприятия обеспечения его платежеспособности, стойкой долгосрочной деятельности, реализацию новой потенциальной возможности прибыльного роста. Такой подход к определению понятия «реструктуризация» является точнее за счет включения у него следующей характеристики: четкого определения конечной цели реструктуризации, которой является увеличение рыночной стоимости предприятия; определение более точной временной границы проведения реструктуризации (в среднем 2..3 годы); представления процесса реструктуризации как масштабного и расходного процесса, который касается всего предприятия в целом, а не его отдельных звеньев; нацеленность предприятия на стратегические изменения: повышение инвестиционной привлекательности бизнеса, закрепления существующих и расширения новой рыночной позиции предприятия и повышения конкурентоспособности продукции, которая производится; использование системного подхода к реструктуризации, который предусматривает рассмотрение объекта реструктуризации как совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов, которая имеет вход, выход, связь с внешней средой и обратную связь.

Разработана классификация методов реструктуризации долгов машиностроительных предприятий, в которой воспроизведены

все пути достижения ими коммерческой цели в нормальных и в сложных (кризисных) условиях работы с помощью разных видов санации и реструктуризации.

Наибольшее распространение при проведении процедуры оздоровления кризисных предприятий нашли комплексные понятия - «антикризисный менеджмент», «санация», «реструктуризация». По мнению авторов, термин «антикризисный менеджмент» можно трактовать как организованный на постоянной основе менеджмент предприятия, который рассматривает совокупность экономических отношений по поводу выявления признаков кризисного состояния предприятия и его предотвращения.

Теоретическое исследование дефиниции «реструктуризация», позволили автору наработать свое виденье этого срока, которое может быть возведено к следующему: реструктуризация - это процесс взаимосвязанных изменений в структуре активов, пассивов и (или) функции предприятия, направленный на преодоление (предотвращение) кризиса в развитии предприятия обеспечения его платежеспособности, стойкой долгосрочной деятельности, реализацию новой потенциальной возможности прибыльного роста.

**КОСЕНКО А.П.**, канд.екон.наук, доцент НТУ «ХПІ», Харків

### **ТЕРМІНОЛОГІЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Кожна сучасна інноваційна технологія — це модернізований технологічний потенціал підвищення конкурентоздатності промислової продукції, потенціал інноваційного розвитку любого підприємства. . До предмета інноваційної технології входять різного роду економічні, інвестиційні, технологічні, фінансові, екологічні та соціальні аспекти. Кожна сучасна інноваційна технологія — це модернізований технологічний потенціал. До предмета інноваційної технології входять такі аспекти:

- формування потрібного професійного забезпечення;
- новий зміст технологічного потенціалу працівника (його модернізований обсяг — аспекти, функції, відношення);

- нові якісні параметри (прогнозування та характер діяльності працівника).

Вирішальною умовою росту економіки нашої країни після важкої і тривалої економічної кризи в сучасних умовах стає розвиток науки і техніки. У зв'язку з цим зростає актуальність дослідження проблем, пов'язаних як із впровадженням наявних досягнень науки і техніки, так і з підвищенням ефективності використання всієї сукупності засобів і умов, що забезпечують постійне створення нової техніки, нових матеріалів, технологічних схем і інших нововведень, що визначають у кінцевому рахунку науково-технічний рівень виробництва, його інноваційний потенціал.

Поняття «потенціал» уже досить міцно увійшло в наукову термінологію й успішно використовується вченими в різних областях науки і техніки. Разом з тим, досліджуване в статті поняття «інноваційний потенціал», незважаючи на всю його очевидність, важливість і перспективність використання, ще не знайшло належного відображення в наукових працях вітчизняних і закордонних дослідників і являє собою одну з «білих плям» у категоріальному апараті інноватики. На наш погляд, недолік у дослідженнях даної економічної категорії є наслідком ряду труднощів методологічного і прикладного характеру.

Теоретичним і організаційним проблемам управління інноваційним потенціалом промислового виробництва присвячено чимало робіт. Однак вітчизняним роботам по даній тематиці, як правило, властиві два істотних недоліки. По-перше, вони у своїй більшості відносяться до періоду планової економіки, коли система управління на всіх рівнях обслуговувала тоталітарний режим і командна система керування економікою вже давно пішла у минуле. По-друге, серед цих робіт практично відсутні комплексні дослідження, що відбивають інноваційні можливості виробничої системи (галузі, регіону або конкретного суб'єкта, що господарює). В одних роботах досить докладно описуються проблеми науково-технічного потенціалу, в інші - ресурсного або кадрового забезпечення і т.п. Поняття інноваційного потенціалу значно ширше, включає в себе і наукові, і технічні, і ресурсні можливості.

Науковий потенціал, включаючи в себе всі галузі наукового знання, не входять цілком до складу науково-технічного потенціалу, як правило, в області окремих гуманітарних наук. Технічний потенціал, характеризуючи рівень стану суспільного

виробництва і поєднуючи у своєму складі всі його елементи, також не цілком входить до складу науково-технічного потенціалу, у частині вже застосовувані техніко-технологічні засоби, що включає в себе.

Таким чином, інноваційним потенціалом виробничої системи варто вважати не тільки і не стільки її можливості по створенню новацій і здійсненню нововведень, але і готовність суспільного виробництва сприйняти ці нововведення для ефективного використання. Отже, поняття «інноваційний потенціалу виробничої системи» стосовно до викладеного матеріалу, на наш погляд, треба сприймати як граничну здатність системи створювати, тиражувати і використовувати нововведення в умовах існуючого ресурсного забезпечення. У нашому розумінні технологічний потенціал – це гранична здатність створювати нововведення, сприймати вже створені нововведення і вчасно рятуватися від застарілих.

Приведене визначення дозволяє стверджувати, що технологічний потенціал системи формується не тільки під впливом факторів, що характеризують кількість новацій, створюваних усередині системи, але й у результаті впливу таких факторів, що відбивають: число нововведень, що надійшли через межі системи; число нововведень, поза залежністю від місця їхнього створення, переданих у сферу практичного використання. У цьому зв'язку слід зазначити, що рівень і, відповідно, потенціал інноваційності в значній мірі буде визначений присутністю наявних у науково-технічному сегменті інноваційного потенціалу нововведень (новацій), на які є попит.

**Література:** 1. Громека В.И. США: научно-технический потенциал М.: Мысль, 1987.- 152с. 2. Жиц Г.И. Инновационный потенциал высшей школы: параметры : Монография.- Саратов : Саратов.гос.техн.ун-т, 2001.- 180с. 3. Жиц Г.И. Методология управления формированием и эффективным использованием инновационного потенциала экономических систем. Автореф. дисс. на соиск. уч.ст. доктора эконом.наук...- Саратов : СГТУ, 2001.- 39с. 4. Ильин М.С. Научно-технические потенциалы стран СЭВ: состояние, взаимодействие. - М.: Экономика, 1984.- 119с. 5. Ильяшенко С.Н. та ін. Менеджмент та маркетинг інновацій.- Суми : Мрія, 2004.- 616с. 6. Каньгин Ю.М. Научно-технический потенциал (Проблемы накопления и использования).- Новосибирск.: Наука, 1984.-154с. 7. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность.- М.: Экзамен, 2001.- 576 с. 8. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография.- Сумы: ИТД "Университетская книга", 2002.- 310с. 9. Лецинер Р.Е. Научно-технический потенциал современного производства.- М.: Знание, 1988.- 33с. 10. Лузин А.Е. Повышение восприимчивости к нововведениям // ЭКО.- 1986.- №7.- С.120-127. 11. Марушкина М.А., Тамбовцев В.А. Уровневая модель в анализе инновационного процесса // Проблемы интенсификации и диагностики нововведений М.: ВНИИСИ, 1984.- С.30-44. 12. Научно-технический потенциал отрасли.-М.: Экономика, 1984.- 28с. 13. Олдак П.Г. Принципы программного подхода // Материалы научного симпозиума по проблемам долгосрочного экономического прогнозирования развития народного хозяйства Сибири и Дальнего Востока.- Новосибирск, 1990.- 76с. 14. Перерва П.Г., Гончарова Н.П.,



**ЛЯШЕНКО Г.П.**, студент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКУ В УКРАЇНІ**

Сучасне управління будь-якою організацією, в тому числі й банком – це передусім управління розвитком, формування стратегії розвитку фінансових інструментів, розгортання банківської мережі в регіонах, побудова конкурентної політики, розвиток комунікаційних стратегій. У традиційному розумінні узгоджені та затверджені плани довгострокового розвитку називаються стратегіями. Можна з упевненістю сказати, що сьогодні виживають і зміцнюють свої позиції банки, які витратили зусилля на вироблення стратегій та представили їхню публічну версію – ту частину, яку вони можуть надати своїм клієнтам, конкурентам й партнерам. Управління сучасним банком – це колективна й командна діяльність. Банк – настільки складна організація, що його розвитком неможливо управляти одноосібно[1].

Формування стратегії й банківської команди – це процеси, пов'язані між собою. Місце процесу кредитування у стратегії банківської діяльності є одним із визначальних, адже доходи від кредитних операцій є найбільшими і саме з них формується банківський прибуток. Тому очевидно, що банки, з одного боку, дуже зацікавлені у видачі кредитів, з іншого – виникає безліч питань, що пов'язані із забезпеченням наданих кредитів, джерелами походження коштів для кредитів, терміном надання ресурсів. Кризи на банківських ринках світу показали недоліки кредитування, що не могло не позначитися на зміні вектора стратегії кожного банку за останні два роки.

Кредитні стратегії банків окреслюють розвиток економіки країни на кілька наступних років, однак кризи останніх років змусили банки змінити свої погляди на стратегічний розвиток даного напрямку. Незважаючи на пожвавлення діяльності банківських структур, на ринку малого бізнесу у 2011 р. спостерігається обмеженість, невідповідність характеристик

банківських ресурсів цілям кредитування, високий рівень ризиків, відсутність дієвих способів створення стабільних банківських ресурсів.

Все це в сукупності призводить до необхідності проводити дослідження ресурсного забезпечення програм кредитування малого бізнесу та вимагає розробки стратегії подальшої діяльності[2].

Окрім того, принциповим питанням удосконалення банківського кредитування малого підприємництва є проблема створення гнучкої системи гарантій, яка відкрила б можливості кредитування для всіх категорій підприємств. З ним пов'язані процедура й суб'єкт гарантування та питання забезпечення повернення кредиту. Як свідчить практика, існує декілька варіантів вирішення даного питання. Ризики бере на себе комерційний банк, приймаючи на свій ризик рішення з кредитування малого бізнесу. Недолік такого варіанта полягає в тому, що його впровадження залежить від вольових якостей і стратегічного бачення керівництва конкретної банківської установи, ефективності його менеджменту[3].

Отже, сучасне управління стратегією банку вимагає перегляду усталених методів, на допомогу яких менеджери розраховували ще кілька років тому. Проте криза кількох останніх років показала, що підходи необхідно змінювати. Насамперед це стосується банківської кредитної стратегії.

**Список літератури:** 1. Гребенюк Л.А. Система забезпечення реалізації стратегії кредитування малого бізнесу, 2010 // [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua). 2. Кравченко І., Багратян Г. Криза та регулювання фінансової системи: уроки та перспективи// Вісник Національного банку України.– 2009.– №1. – С. 21–22. 3. Міщенко В., Сомик А. Ліквідність банківської системи України: сучасний стан, чинники та напрямки підвищення ефективності регулювання // Вісник Національного банку України.–2009.– №1.–С. 33-34.

**ГНЕСІНА Н.В.**, аспірант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ**

Інформаційні технології (ІТ) сьогодні є однією із найпотужніших сил у формуванні суспільства. Інформаційне суспільство має дві ключові складові – інформацію й знання. Обидві вони залежать від потенціалу людини, що їх створює і розвиває. Інноваційні зміни в характері праці й способах

виробництва обумовили сьогодні перетворення інформації й знань із просто інтелектуального ресурсу в ринковий актив, що генерує прибуток.

Досягнення відчутних результатів у цьому напрямку вимагає відповідної інфраструктури й переоцінки значення ІТ у всіх суспільних сферах, у першу чергу, в економічній, що означає вихід на нову якість бізнес-процесів, які відповідали б умовам конкуренції.

Інформація й знання стають сьогодні інформаційним капіталом, що в сумі з матеріальними активами котирується на світових біржах нарівні з нафтою, золотом, валютами та і цінними паперами. Це створює величезний ІТ-ринок, який на сьогодні є високододатковим, перспективним та створює безліч нових економічних і соціальних можливостей для розвитку.

У системі сучасного господарства значне місце займають компанії, що працюють у галузі розроблення комп'ютерних програм, продуктів інформаційного забезпечення процесів виробництва та управління тощо (ІТ-компанії). Ці компанії мають свої економічні та організаційні особливості, високу динамічність, що взагалі притаманне сучасному господарству, і значні особливості, як внутрішні, так і зовнішні. Ці фактори суттєво впливають не тільки на вартість компанії як такої, а навіть на методи оцінювання, які використовуються в таких випадках.

Для компаній, які працюють в галузі ІТ-технологій, найбільш придатним є поняття ринкової вартості та вартості діючого об'єкта, який функціонує при найбільш ефективному використанні. Це пояснюється тим, що компанії ІТ-технологій мають цінність не стільки завдяки своєму технічному обладнанню, скільки завдяки тим інформаційним технологіям та методам, які вони використовують при розробленні своїх продуктів. Крім того, дуже важливим у даному випадку є вплив конкурентного середовища та кон'юктурних факторів. Ці фактори можна поділити на:

- Зовнішні – це загальні ринкові фактори, такі, як: позиція компанії на ринку, її стійкість, наявність портфеля замовлень, що становить 10-25% величини загального впливу.

- Внутрішні – це якість менеджменту та корпоративного управління компанією – 20-23%; кваліфікація персоналу, його потенційні можливості та креативність – 20-22%; методологія, принципи та засоби програмування – 15%; економічні показники

компаній, обсяг продажів, стосунки з замовниками – 12-14%; сервісна складова, наявність поточного обслуговування продукту – 7-9%; техніко-технологічні показники – 4-5%; інші фактори – 3-4%.

Зрозуміло, що це укрупнена номенклатура факторів, кожен із яких містить декілька більш дрібних. Показники вагомості, значущості кожної групи встановлені експертним шляхом на базі опитування фахівців у цій галузі.

Як бачимо, вартість ІТ-компанії у сучасних умовах залежить значною мірою від внутрішніх факторів, таких, як: якість управління, кваліфікація персоналу, методологія та якість програмного продукту. Вагомість цих факторів – від 50 до 60%. Друга, також значна група внутрішніх факторів, оцінюється в 25-30%. Усього внутрішні фактори становлять від 75 до 90%.

Наведена структура факторів дозволяє говорити про найбільшу прийнятність понять ринкової вартості та вартості діючого підприємства для ІТ-компаній.

**Список літератури:** 1. Григорьев В.В. Оценка предприятия / В.В. Григорьев, М.А. Федотова. – М.: Инфра-М, 1997. – 320 с. 2. Есипов В.Е. Оценка бизнеса / В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова. – СПб. : Питер, 2002. – 416 с. 3. Сударкина С.П. Оценка стоимости машин и оборудования / С.П. Сударкина, Н.В. Гнесина, К.А. Радзиванович. – Харьков : «Mag press», 2009. – 126 с. 4. Гнесина В.Н. Принципы та методологія оцінювання майнових комплексів ІТ-компаній / Н.В. Гнесина, М.І. Ларка, С.П. Сударкина // Міжнародний науковий журнал “Механізм регулювання економіки”– Суми: Видавництво СумДУ, 2011. – №3 (53). – С. 55-63.

**НИКОЛАЙЧУК Н.Р.**, студентка, г.Харьков, НТУ «ХПИ»

## **ИНФОРМАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ – ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

Экономической основой информационного общества являются отрасли информационной индустрии, переживающие процесс технологической конвергенции и отличающиеся быстрыми темпами своего развития. Они оказывают большое влияние на отрасли экономики и конкурентоспособность предприятий различных стран на мировой арене.

Научно-техническая сфера, производство и потребление являются основными базовыми элементами структуры инновационного процесса. При этом важен каждый ее компонент:

инновации создаются в научно-технической сфере, тиражируются в производстве, после чего перемещаются в сферу производственного или непроизводственного потребления. Отсюда по цепочке следует обратная информация, характеризующая качество потребляемой продукции, ее достоинства и недостатки, а также сведения о продукции инновационной деятельности.

Инновационный процесс протекает нормально в том случае, если информация в необходимых объемах движется в обоих направлениях.

В указанном плане особую роль играет информационный маркетинг (ИМ), обеспечивающий на основе использования информационных технологий, получение аналитических и прогнозируемых данных о состоянии продаж и ситуациях на целевых рынках сбыта и направленный на выработку эффективных управляющих воздействий, связанных с совершенствованием и развитием производства.

ИМ как концепция включает в себя совокупность научно-обоснованных представлений об управлении современным производством в сфере информационного бизнеса в условиях конкурирующей экономики. В основе производственно-сбытовой деятельности должно лежать точное знание, предвидение и учет требований рынка.

Деятельность ИМ - информационный и предпринимательский бизнес. Объектами информационного маркетинга являются информационные продукты и услуги, а также обычная информационная продукция.

Основные задачи информационного маркетинга как рыночной концепции управления заключаются во всестороннем анализе современного рынка, формировании цен на информационные продукты и услуги, установлении взаимоотношений между производителями информационных продуктов и услуг и их пользователями, контроле за выполнением программ маркетинга, рациональное использование новых информационных технологий в процессе проведения маркетинговых исследований.

Информационный маркетинг способствует развитию инновационной деятельности предприятий и в условиях глобализации экономики обеспечивает успешное становление эффективного, наукоемкого и высокотехнологичного производства.

В связи с этим конечно нужно постоянное обновление информации, которой пользуются для улучшения производства или же продвижения продукта на рынок товаров или услуг. Но для достижения нужного эффекта, каждая компания должна не только создавать, но и хранить акты и заключения с маркетинговой деятельностью, которая проводилась на протяжении всего времени существования компании. Благодаря подобным мероприятиям можно не только совершенствовать прошлые достижения, но и проводить параллель с существующими маркетинговыми системами для улучшения или же кардинального изменения их. Проводя постоянные ревизии в данном сегменте и контролируя поток информационного маркетинга, можно достичь куда больших результатов, которые повлекут изменения в сбытовой политике компании, нежели если заниматься изменениями в производстве со стороны продукта.

**ШАБУРІНА Ю.Ю.**, магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗРОБКИ БРЕНДИНГУ В УКРАЇНІ**

У сучасних умовах розвитку споживчого ринку вибір товарів і послуг часто визначається популярністю бренду.

Бренд — унікальна комбінація цінностей торгової марки, за яку споживач сплачує додаткову вартість або просто надає перевагу при покупці, часто викликає унікальні емоції.

Сьогодні для України є актуальною адаптація світового досвіду, набутого в процесі створення і розвитку брендів, до реалій вітчизняної економіки в контексті поглиблення глобалізації, оскільки в Україні вже функціонують десятки глобальних брендів, які значною мірою детермінують середовище формування та розвитку українських брендів.

Для формування вітчизняними виробниками власних успішних брендів необхідні великі зусилля і грошові кошти, щоб «перехопити ініціативу» у зарубіжних конкурентів, які давно здійснюють рекламний тиск на населення України.

Загальний рівень розпізнання брендів в українських споживачів невисокий, але він постійно зростає, тому Україна - країна, де можна досить швидко створити й популяризувати новий бренд.

Бренд в Україні, на відміну від Заходу, сприймається як символ «автентичності товару» (відсутність підозр у підробці марки).

Для створення бренду в Україні необхідна потужна рекламна кампанія в засобах масової інформації й активне використання зовнішньої реклами, хоча надалі можливості впливу реклами (насамперед телевізійної) будуть зменшуватися внаслідок зростання недовіри до неї споживачів.

Задачі брендингу для українських компаній на сьогодні такі:

- агресивне зростання бренду з метою наближення до основних конкурентів;
- стійке зростання знання про бренд;
- поліпшення візуалізації бренда, використання креативних підходів в комунікації;
- розширення бази лояльних і регулярних споживачів.

Важливим чинником розвитку економіки країни є бренди національних виробників. Істотні доходи розвинені країни отримують не від експорту природних ресурсів, а від експорту брендovаних товарів. Розробка успішних українських брендів тісно пов'язана з іміджем країни. Забезпечення позитивного міжнародного іміджу України є важливим засобом захисту та просування її національних інтересів, а також підвищення успішності країни в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках збуту та інвестицій.

Позитивне сприйняття України різними цільовими аудиторіями є чинником, який безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток нашої держави.

За прогнозами аналітиків в найближчому майбутньому бренди країн будуть конкурувати не лише між собою, а й з такими супербрендами сфери бізнесу, як CNN, «Microsoft» та іншими. Країнам, які свідомо не трансформують свій імідж та не створюють сильний і привабливий бренд, надалі буде складно підвищувати міжнародну конкурентоспроможність.

Найактуальнішими завданнями для України на сучасному етапі щодо брендів є: збереження українських брендів, які успішно розвиваються; створення та розвиток нових брендів; формування глобального країнового бренду «Україна» з позитивним іміджем. Для цього необхідно виховувати власних спеціалістів з бренд-менеджменту, враховуючи досвід міжнародних компаній, які вже спромоглися досягти значних

успіхів у цій сфері. Це дозволить Україні стати повноправною частиною Європи.



### **СЕКЦІЯ 3 - ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

**ВАСИЛЮК М.М.**, канд.екон.наук,доцент, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

#### **ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ МОЖЛИВОСТЕЙ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ**

Сучасні умови господарювання обов'язковими напрямками забезпечення якісного надання аудиторських послуг виділяють відповідальне ставлення аудиторів до виконання кожного аудиторського завдання зокрема. Контроль якості охоплює політику та процедури, які застосовуються для забезпечення гарантії якісного виконання аудиторами обов'язків перед клієнтами. Зовнішній контроль забезпечується шляхом постійного моніторингу діяльності аудиторських фірм та приватних аудиторів. Проблеми організації і забезпечення контролю якості аудиторських послуг у сучасних реаліях розвитку аудиту в Україні активно впливає на розвиток економіки країни в цілому.

Аналіз літературних джерел дозволяє визначити основні проблеми, шляхи їх вирішення та напрями створення системи внутрішніх стандартів контролю якості на фірмі. Вагомий внесок у дослідження проблем контролю аудиторських послуг зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: Ф.Бутинець, М.Білуха, Т.Мултанівська, М. Горяєва, О.Редько, Я. Гончарук, Е. Гутцайт. Доведено, що однією із важливих функцій, зокрема, внутрішнього контролю є забезпечення дотримання працівниками підприємства своїх посадових обов'язків. Визначальним кроком до забезпечення належної якості аудиторської практики фірми є безпосереднє включення у процес організації та здійснення аудиту заходів щодо контролю його якості. Їхнє впровадження передбачає розробку й обґрунтування організаційно-методичного механізму контролю якості роботи аудиторів. Відзначимо, що однією із складових організаційно-методичного механізму контролю якості результатів процесу аудиту є його інформаційна забезпеченість.

Відзначимо, що забезпечення якості аудиторських послуг й задоволення потреб суспільства потребує вдосконалення процесу саморегулювання аудиторської діяльності. Для організації дієвого зовнішнього контролю необхідним є визначення і затвердження мінімального рівня процедур, що забезпечить досягнення цілей контролю якості. Варто спрямовувати контроль за процесом надання послуг на усіх рівнях для забезпечення обґрунтованої впевненості у тому, що надані послуги відповідають встановленим стандартам якості. Контрольні спостереження повинні мати адекватний характер та враховувати підготовку, можливості й досвід призначеного персоналу. Функціонування належної системи контролю якості в аудиторській фірмі сприяє наданню якісних аудиторських послуг. Ефективна система контролю дозволяє здійснювати своєчасний вплив на рівень якості наданих послуг, запобігати можливим недолікам й порушенням, забезпечувати їх оперативне виявлення й усунення. Окрім того система забезпечення якості має гарантувати такий підхід, за якого всі особи, що здійснюють перевірку роботи аудиторів та аудиторських фірм, мали б відповідну професійну освіту, відповідний досвід роботи, а також спеціальну професійну підготовку з питань контролю забезпечення якості аудиторської діяльності. Швидкі зміни внутрішніх і зовнішніх умов, які впливають на розвиток аудиторської професії у світі та в Україні, вимагають від аудиторської практики постійної адаптації системи забезпечення якості.

Отже, слід зазначити, що необхідність організації внутрішнього контролю за якістю наданих аудиторських послуг, забезпечить теоретичну і практичну основу для ефективного ведення аудиторської діяльності на високому професійному рівні та підвищить суспільну довіру до професійної діяльності аудитора.

**СЛОБОДЕНЮК Ю.А.**, магістрант, м.Одеса, ОНЕУ

## **ОСНОВНІ ЕТАПИ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ**

Сучасні суб'єкти господарювання відмічаються високою непередбачуваністю результатів свого функціонування, процесів розвитку, що зумовлює необхідність винаходу ефективно

функціонуючої системи вдосконалення методик економічного аналізу, тому удосконалення існуючих підходів до оцінки ефективності використання оборотного капіталу набуває особливої актуальності.

Аналіз ефективності формування та використання оборотного капіталу повинен мати свою логічну послідовність, а саме доречно виділити 6 основних етапів :

1) На першому етапі аналізу доречно провести вертикальний аналіз, що надасть можливість зробити оцінку співвідношення окремих показників структури та складу оборотного капіталу за різними напрямками, зокрема в частині оцінки загального обсягу оборотного капіталу, його руху, джерел формування, обсягу і структури окремих його елементів.

2) Другий етап передбачає трендовий аналіз (горизонтальний), тобто дослідження динаміки обсягу і складу оборотного капіталу у часі за допомогою показників абсолютного приросту, темпів росту та темпів приросту. На цьому етапі аналізу важливим є розуміння напрямку його застосування. Так для оперативного управління суб'єктом господарювання для оцінки використання оборотного капіталу є достатнім невеликий проміжок часу – тиждень, декада, місяць; а для стратегічних цілей підприємства необхідне вивчення динаміки за ряд років. Такі оцінки надають можливість розрахунку прогностичних показників.

3) На третьому етапі логічним є порівняльний аналіз, за допомогою якого порівнюють важливі показники досліджуваного періоду з показниками прийнятими за базу порівняння (планові, попередні аналогічні, нормативні, еталонні).

4) Четвертий етап представлений коефіцієнтним аналізом. Такий вид аналізу надає можливість оцінити ефективність управління оборотним капіталом за допомогою розрахунку системи обґрунтованих показників і складається з двох частин: розрахунку коефіцієнтів станом на певну дату або за певний період часу та порівняння їх з аналогічними коефіцієнтами розрахованими за попередній період, показниками інших підприємств, нормативно встановленими критичними значеннями. Проте вітчизняні підприємства у більшості мають значно нижчі значення фінансових коефіцієнтів ніж рекомендовані нормативні значення, тому гостро стоїть питання адаптації теоретичних нормативних значень до наявних умов, зокрема в умовах дефіциту оборотного капіталу.

5) П'ятий етап – факторний аналіз (за допомогою економіко-математичного моделювання) передбачає визначення основних внутрішніх (масштаб діяльності підприємства, фактори діяльності, фінансова, інноваційна, цінова політики, методи управління підприємством) та зовнішніх (макроекономічна ситуація, державне регулювання, розвиток технічного прогресу та інновацій, кон'юнктура ринку) факторів, що впливають на ефективність управління оборотним капіталом.

6) Шостий етап є завершальним і полягає в формуванні узагальнюючих висновків та написання аналітичного звіту щодо комплексної оцінки системи управління оборотними капіталом суб'єкта господарювання.

Таким чином аналіз ефективності використання оборотного капіталу дозволить визначити основні недоліки у процесі його управління та сприятиме виявленню резервів на всіх рівнях діяльності суб'єкта, що дасть можливість забезпечити їх якнайшвидшу мобілізацію.

**АМБАРЧЯН В.С.**, аспірант, м. Київ, ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

## **МЕТОДИКА ДЕТЕРМІНОВАНОГО ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙ БАНКУ В АСОЦІЙОВАНІ КОМПАНІЇ**

Одним з напрямів економічного аналізу інвестиційної діяльності банку є детермінований факторний аналіз інвестицій в асоційовані компанії, що передбачає побудову факторної моделі для отримання інформації про силу впливу окремих факторів на результативний показник.

В процесі аналізу результатів інвестування банківської групи в асоційовані компанії постає задача встановити, в якому обліковому періоді ефективність інвестування є найвищою, а також визначити силу впливу економічних факторів на показник прибутковості асоційованих компаній.

Прибутковість інвестицій в асоційовані компанії розраховується як (1):

$$P_A = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{\sum_{i=1}^n A_i}, \quad (1)$$

де:  $P_A$  – прибутковість активів асоційованих компаній;  $P_i$  – прибуток  $i$ -ї асоційованої компанії.

Для визначення сили впливу кожного фактора на показники ефективності інвестування в асоційовані компанії необхідно побудувати кратну факторну модель залежності прибутковості від відповідних факторів [1, с. 25]. Прибутковість активів асоційованих компаній визначається як відношення двох факторів – прибутків за активними операціями та загальною сумою активів:

$$\text{Прибутковість активів} = \frac{\text{Прибутки}}{\text{Активи}}$$

Для визначення сили впливу кожного фактора на результуючий показник, зв'язок між якими представлений у формі кратної моделі, доцільно застосовувати один з двох методів детермінованого аналізу – метод ланцюгових підстановок або інтегральний метод (Табл. 1).

Таблиця 1

Застосування методів детермінованого факторного аналізу

№	Метод	Умовні позначення	Спосіб розрахунку
1	Ланцюгових підстановок	$Y$ – результуючий показник; $X_1$ – фактор 1 моделі;	$Y_1 = X_{1B}/X_{2B}$ ; $Y_2 = X_{13}/X_{2B}$ ; $Y_3 = X_{13}/X_{23}$ ; Вплив фактора 1: $Y_2 - Y_1$ Вплив фактора 2: $Y_3 - Y_2$
2	Інтегральний	$X_2$ – фактор 2 моделі; $B$ – показник базового періоду; $Z$ – показник звітного періоду.	$Y_1 = \frac{\Delta X_1}{\Delta X_2} \cdot \ln \left  \frac{X_{23}}{X_{2B}} \right $ ; $Y_2 = \Delta Y - Y_1$ Вплив фактора 1: $Y_1$ Вплив фактора 2: $Y_2$

Методику проведення факторного аналізу змін обсягів діяльності асоційованих компаній варто розглянути на прикладі діяльності банківської групи Intesa Sanpaolo в 2011 та 2012 роках [2,3], при чому 2011р. визначається базовим періодом, а 2012 – звітним (Табл. 2)

Для визначення сили впливу кожного фактора на зміну показників прибутковості активів асоційованих компаній доцільно застосувати один із запропонованих методів

детермінованого аналізу, або ж використати обидва для перевірки правильності розрахунків та доречності їх застосування (Табл. 3)

Таблиця 2

Динаміка показників прибутковості активів асоційованих компаній групи Intesa Sanpaolo в 2011-2012 рр.

№	Показник	Період		Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
		2011	2012		
1.	Прибутки	184	-1080	-1264	-686,957
2.	Активи	46545	48232	1687	3,624
3.	Прибутковість	0,004	-0,022	-0,026	-666,427

Таблиця 3

Розрахунок впливу факторів на зміну дохідності активів асоційованих компаній в 2012р.

Модель	Метод аналізу	Розрахунок	Висновок
Прибутковість активів	Ланцюгових підстановок	$Y_1 = \frac{184}{46545} = 0,004;$ $Y_2 = \frac{-1080}{46545} = -0,023;$ $Y_3 = \frac{-1080}{48232} = -0,022.$ $Y_2 - Y_1 = -0,023 - 0,004 = -0,027;$ $Y_3 - Y_2 = -0,022 - (-0,023) = 0,001.$	<p>Зменшення прибутковості активів на 2,6% в 2012р. порівняно з попереднім періодом спричинене дією двох факторів:</p> <p>1) зменшення прибутків на 1264 млн. євро спричинило зменшення прибутковості на 2,7%;</p> <p>2) збільшення активів на 3,62% призвело до зростання прибутковості на 0,1%.</p>
	Індексний	$Y_1 = \frac{-1264}{1687} \cdot \ln \left  \frac{48232}{46545} \right  = -0,026;$ $Y_2 = -0,026 - 0,027 = 0,001.$	

В результаті проведеного детермінованого факторного аналізу показника прибутковості активів асоційованих компаній банківської групи Intesa Sanpaolo, побудовано двофакторну кратну модель залежності прибутковості активів від факторів впливу, якими визначено обсяги прибутків та активів. Отримані результати доцільно застосовувати в процесі прийняття управлінських рішень щодо обсягів інвестування в асоційовані компанії та прогнозування прибутків материнського банку від інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі.

**Список літератури:** 1. Блюмин С.А. Экономический факторный анализ: монография / С.А. Блюмин, В.Ф. Суханов, С.В. Чеботарёв. – Липецк: ЛЭГИ, 2004. – 148 с. 2. Report and consolidated financial statements of the Intesa Sanpaolo Group 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.group.intesasanpaolo.com>. 3. Report and consolidated financial statements of the Intesa Sanpaolo Group 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.group.intesasanpaolo.com>.

**ПЕТРУШЕВСЬКА О. В.**, аспірантка, Міністерство податків та зборів України Національний університет Державної податкової служби України

## **ПОДАТКОВА ДЕКЛАРАЦІЯ, ЯК ГАРАНТІЯ ЗАХИСТУ ПРАВ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

Значним кроком до євроінтеграції України із врахуванням європейських стандартів використання досвіду законодавства Польщі, де органу публічної адміністрації «з огляду на конкретний важливий інтерес сторони», надається можливість розпочати таку справу самостійно, але, якщо згоди сторони не буде отримано, орган зобов'язаний закрити провадження [1, с. 306–350]. Таку правову норму слід застосувати і в податковому законодавстві України щодо питань бюджетного відшкодування податку на додану вартість (далі – ПДВ). У випадку заявлення платником податків відповідної суми до бюджетного відшкодування ПДВ, контролюючий орган на підставі заявленої суми має право здійснити документальну позапланову виїзну перевірку з питань достовірності нарахування заявленої суми. Відповідно до правових приписів підпункт 78.1.8 п. 78.1 ст. 78 Податкового Кодексу (далі – ПК) України однією із основних вимог здійснення такої перевірки є те, що сума поданої декларації з від'ємним значенням з ПДВ повинна становити більше 100 тис. гривень. Якщо сума ПДВ менше встановленої межі, контролюючий орган не має права здійснювати позапланову перевірку; як наслідок, платник податків не може скористуватися правом своєчасного відшкодування з бюджету заявленої суми ПДВ, оскільки не має висновків контролюючих органів про правомірність відшкодування заявленої суми ПДВ. Контролюючим органам слід надати право розпочати здійснення такої процедури з моменту подачі податкової декларації з ПДВ, з огляду на конкретний важливий інтерес сторони та поданої заяви, але лише за умови надання згоди такого платника податків.

З визначення поняття «скарга», що надається в юридичних словниках, [3, с. 250] передбачено, що це – звернення в усній чи письмовій формі до офіційного органу влади чи службової особи з приводу порушення охоронюваних законом інтересів громадян. Особливості правової природи скарг зумовлені, насамперед, фактом порушення прав, свобод і законних інтересів платників податків і відповідною реакцією такого платника на цей факт. В. В. Малькова [2, с. 11] зазначає, що реалізація права скарги відбувається також у порядку звичайної, нормальної діяльності органів держави. З огляду на зазначене, заява платника податків щодо відшкодування з бюджету заявленої суми ПДВ подається при нормальній діяльності податкового органу, тобто без наявності спору (конфлікту). Основною метою заяви (скарги), податкової декларації є не тільки захист прав платників податків, а й досягнення відповідної процесуальної цілі, яка може бути спрямована на зобов'язання вчинити певні дії, наприклад, до відшкодування від'ємного значення з бюджету ПДВ у встановлені законом строки. Таким чином, засобом захисту прав платників податків може бути не лише скарга, заява, а й податкова декларація, яку платником заповнено із від'ємним значенням відповідної суми податку на додану вартість заявленого до відшкодування або зарахування податку в рахунок майбутніх платежів.

**Список літератури:** 1. Адміністративна процедура та адміністративні послуги. Зарубіжний досвід і пропозиції для України / автор-упорядник В. П. Тимошук. – К. : Факт, 2003. – 496 с. 2. Мальков В. В. Советское законодательство о жалобах и заявлениях / Мальков В. В. – М. : Издательство МГУ, 1967. – 107 с. 3. Юридичні терміни. Тлумачний словник / [В. Г. Гончаренко, П. П. Андрушко, Т. П. Базова та ін.]. ; за ред. В. Г. Гончаренка. – [2-ге вид.] – К. : Либідь, 2004. – 320 с.

**ЛЕВКІВСЬКИЙ О.К.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА І ЙОГО РОЗВИТОК**

Економічний розвиток національного господарства та його складових у сучасних умовах усе більше залежить від технологічних зрушень на базі інновацій. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та



розвитку, вітчизняних підприємств. Інновації втілюються як в матеріальному вигляді (нові або поліпшені вироби, технології, обладнання, матеріали, джерела енергії тощо), так і в нематеріальному вигляді як поліпшення організації праці і управління, підвищення кваліфікації кадрів. Інновації взаємодіють із багатьма процесами в соціальному і природному середовищі, їм належить ключова роль у реалізації гармонійного поєднання економічного розвитку зі збереженням природного середовища і соціальним прогресом.

Метою дослідження теми є наукове обґрунтування теоретико-методичних і прикладних засад управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства.

У науковій літературі значну увагу приділено дослідженням інноваційного потенціалу підприємства та його впливу на інноваційну привабливість підприємства. Зокрема, визначають сучасні підходи до оцінки ефективності оцінювання інновацій та методичне забезпечення інноваційної діяльності. Вивченням та дослідженням питань з даної проблематики займаються такі відомі українські вчені, як Ю. Бажал , В. Бридун , А. Гальчинський , Н. Гончарова, В. Гусєв, Б. Данилишин, С. Кіреєв, В. Онищенко , В. Семиноженко та інші. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць і досліджень з обраної тематики, слід зазначити, що в літературі не існує однозначного визначення поняття , інноваційний потенціал, що в свою чергу свідчить про наявність неоднозначності в розумінні сутності зазначеної категорії.

Інноваційний потенціал комплексно характеризує можливості будь-якого підприємства здійснювати інноваційну діяльність. Саме тому управління інноваційним потенціалом є однією з найважливіших задач для будь-якого підприємства, адже ефективність діяльності на ринку в умовах жорсткої конкурентної боротьби залежить перш за все від спроможності нарощувати й активно використовувати організаційні, технічні, маркетингові та інші інноваційні можливості, які складають інноваційний потенціал.

У сучасних умовах основним засобом підтримки високих темпів розвитку й досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій. Тому підприємствам в Україні слід приділяти більшу увагу вивченню питань сутності та складових власного

інноваційного потенціалу. До того ж, успішне управління інноваційним потенціалом у сучасних умовах слід розглядати як умову забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, а отже власне його існування.

Необхідною складовою дослідження інноваційного потенціалу підприємства є: проведення аналізу понятійно-категоріального апарату інноваційного менеджменту; визначення та систематизація факторів, що впливають на формування та реалізацію інноваційного потенціалу підприємства; ідентифікація особливості інноваційної діяльності; сформульовано теоретичної основи комплексної оцінки інноваційного потенціалу підприємства; розробка методики загальної діагностики інноваційного потенціалу, яка дозволяє виявити його поточний стан і пріоритети інноваційної діяльності на підприємстві.

У процесі дослідження сутності інноваційного потенціалу підприємства та основних методичних підходів до його структури доцільно виділяти такі основні складові: інституційну (управлінсько-організаційну), якісну (ресурсну), цільову, інвестиційно-фінансову та результативну.

Інституційна (управлінсько-організаційна) визначається авторами як інститути, або суб'єкти інноваційної діяльності, які забезпечують: внутрішні процеси інноваційної діяльності (винахід і виробництво нового продукту), безпосереднє впровадження нових технологій, взаємозв'язок об'єкта дослідження (підприємства) як з наукою, яка надає прогресивні ідеї і вже оформлені інноваційні розробки, так і з ринком, який споживає готовий продукт, а також методами, засобами організації управління інноваційним процесом.

Якісна (ресурсна) складова визначається сукупністю матеріально-технічних та інтелектуальних ресурсів і можливостей підприємства. Вона залежить від можливостей використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі. Головним принципом виділення ресурсних елементів потенціалу є їх функціональна роль в інноваційному процесі.

Цільова складова містить у собі показники ринкових можливостей підприємства на основі розробленої стратегії і тактики діяльності, а також вектори спрямування наявних та потенційних елементів його потенціалу.

Інвестиційно-фінансова – це такий структурний елемент інноваційного потенціалу, який показує і забезпечує зворотний

вплив і зв'язок всіх складових інноваційного потенціалу (потенціалу підприємства) на формування матеріальних і нематеріальних активів, наближення витрат на інноваційну діяльність до оптимальних показників, результати від інноваційної діяльності та їх граничні величини тощо.

Результативна складова – це реальний фактичний інноваційний продукт, отриманий в інноваційному процесі, тобто досягнутий рівень потенціалу.

**ТЮТЧЕНКО Ю.Ю.**, магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Інноваційна діяльність в умовах переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку набуває особливого значення. Охопивши різні аспекти ринкових відносин, інноваційний процес сприяє зростанню промислового виробництва, дає змогу підвищувати продуктивність праці, залучати до виробничої сфери нові резерви.

Інноваційна діяльність пов'язана з трансформацією наукових досліджень і розробок, винаходів і відкриттів у новий продукт або новий технологічний процес, які впроваджуються у виробничий процес, або в новий підхід до соціальних послуг [1].

Інноваційна діяльність має наступні особливості: у ході реалізації інновацій відбувається зміна об'єкта управління (змінюється специфіка продукту, предмети праці, технологія); управління інноваційною діяльністю, на відміну від традиційного управління підприємством, характеризується високою нестабільністю і мінливістю всіх елементів системи управління і високим ризиком; управління інноваціями нерідко мотивується зовнішніми економічними факторами [2].

Інноваційна діяльність підприємства припускає цілий комплекс заходів, об'єднаних в один логічний ланцюг. Кожна ланка цього ланцюга, кожна стадія цієї діяльності підлягають своїй логіці розвитку, мають свої закономірності і свій зміст. Поєднуючись, наукові пошуки, дослідно-конструкторські і технологічні розробки, інвестиційно-фінансові, комерційні і виробничі заходи підлягають одній головній меті – створенню

нововведення. Таким чином, до інноваційної діяльності відноситься вся діяльність підприємства у рамках інноваційного процесу, а також маркетингові дослідження ринків збуту і пошук нових споживачів, інформаційне забезпечення можливого конкурентного середовища і споживчих властивостей товарів конкуруючих фірм, пошуки новаторських ідей і рішень; партнерів із впровадження і фінансування інноваційного проекту.

Головне завдання інноваційної діяльності – це реструктуризація виробництва, спрямована на досягнення конкурентних переваг вітчизняних виробів на світовому ринку на основі наукових досягнень і передового досвіду. Це важливо не тільки з позиції розвитку експортного потенціалу, але особливо необхідно і для утримання внутрішнього ринку. Вихід на такий рівень конкурентоспроможності означає активізацію інноваційної діяльності.

Прояви інноваційної діяльності підприємства можуть бути найрізноманітнішими. Основними типами інноваційної діяльності є: виробництво нового продукту або продукту з якісно новими властивостями; впровадження нових засобів виробництва; освоєння нового ринку збуту; залучення нових джерел сировини, комплектуючих і напівфабрикатів; введення нових організаційних інституційних форм; зміни інфраструктури.

Інноваційна діяльність залежить від різноманітних чинників, які систематично можна поділити на чинники, що стримують інноваційну діяльність, та чинники, що сприяють її розвитку (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Позитивні та негативні чинники впливу на інноваційну діяльність

Чинники, що стримують інноваційну діяльність	Чинники, що сприяють розвитку інноваційної діяльності
1	2
Техніко-економічні	
Відсутність джерел фінансування, слабкість матеріально-технічної та наукової бази, домінування інтересів існуючого виробництва, відсутність попиту на продукцію, відсутність інформації про ринки, ускладнення та подорожчання науково-дослідних розробок, низький науково-інноваційний потенціал держави, регіонів	Наявність резервів фінансових та матеріально-технічних заходів, наявність необхідної господарської та науково-технічної інфраструктури, розвиток конкуренції та скорочення тривалості життєвого циклу наукоємних товарів, збереження науково-технічного потенціалу та державна підтримка інноваційної діяльності

Закінчення табл. 1

1	2
Організаційно-управлінські	
Сталі організаційні структури, надмірна централізація, консервативність, ієрархічних принципів побудови організації, перевага вертикальних потоків інформації, установча замкненість, труднощі в міжгалузевих взаємодіях, орієнтація на усталені ринки, орієнтація на короткострокову окупність, відсутність науково-інноваційних організаційних структур, недостатність міжнародного науково-технічного співробітництва	Гнучкість організаційних структур, демократичний стиль управління, перевага горизонтальних потоків інформації, індикативність планування, припущення коригувань, децентралізація, автономія, формування цільових проблемних груп, міжнародна науково-технічна кооперація, створення інноваційної інфраструктури (технопарків, бізнес-інкубаторів)
Юридичні	
Недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної діяльності, охорони інтелектуальної власності	Законодавчі заходи (особливі пільги, закони), що заохочують інноваційну діяльність, забезпечують інтелектуальну власність
Соціально-психологічні	
Опір змінам, які можуть викликати такі наслідки, як зміна статусу, необхідність нової діяльності, зміна стереотипів поведінки, існуючих традицій, страх невизначеності, страх відповідальності за помилку, супротив усьому новому, що надходить («синдром чужого винаходу»), відсутність умов творчої праці	Сприятливість до змін, нововведень, моральна винагорода, суспільне визнання, можливість самореалізації, розвиток умов творчої праці, матеріальні стимули

Реалізації інноваційної діяльності підприємств у значній мірі сприяє інноваційна політика держави, що насамперед базується на створенні сприятливого інвестиційного клімату, а також формуванні дієвих структур для її реалізації і налагодження ефективного механізму взаємодії між ними, тобто формування сприятливих умов для функціонування суб'єктів інноваційної діяльності та розвитку підприємництва в інноваційній сфері.

**Список літератури:** 1. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент/ За ред. В. О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 440 с. 2. Чёрный Л. Е. Роль инновационной деятельности в увеличении прибыли предприятия// Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – №8. – С. 13 – 17. 3. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

## **СЕКЦІЯ 4 - УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ**

**БАХМАЧ Н.В.**, м. Ірпінь, НУДПСУ  
**КОТКОВА І.О.**, м. Ірпінь, НУДПСУ

### **ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Успішне функціонування підприємств і досягнення стратегічних цілей в умовах конкуренції значною мірою залежать від активної і цілеспрямованої інвестиційно-інноваційної діяльності.

Актуальність даної роботи полягає в тому щоб визначити основні проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні та пріоритетні шляхи їх вирішення.

В економічній літературі багато приділено уваги питанням інноваційної діяльності, інноваційно-інвестиційного менеджменту, стратегічному плануванню інноваційно-інвестиційної діяльності ці питання висвітлені в працях вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме: В.П. Олександрової, Ю.М. Бажала, Ю.М. Вербицької, І.В. Дем'яненка, С.В. Валдайцева, В.Д. Шапіра та ін.

У сучасних ринкових умовах існує ряд проблем, які перешкоджають та уповільнюють здійснення управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства. Найбільш поширеними серед яких є наступні:

- управління здійснюється без урахування факторів ризику і невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, усе це призводить до того, що ряд нововведень завершується комерційними невдачами;

- діюча система оподаткування не стимулює довгострокові накопичення підприємств, що дозволило б останнім реалізувати інноваційні проекти. Внаслідок цього українська інноваційна сфера не стала привабливою як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів;

- організаційні структури управління підприємствами, зазвичай, не пристосовані до вирішення завдань інноваційно-інвестиційної діяльності, тобто використовуються застарілі

лінійно-функціональні структури, що не відповідають складним сучасним умовам господарювання;

- не розроблена загально призначена методика комплексної оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств, яка дозволить приймати управлінські рішення на довгострокову перспективу;

- дуже мала частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі

- промислової продукції;

- наявність складних механізмів реєстрації інноваційних проектів та нестача відповідного кваліфікованого персоналу;

- обмеженість у залученні відповідних фінансових коштів;

- через високу вартість кредитних ресурсів можливість використання залучених коштів суттєво обмежена [1].

Досить значною проблемою управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств є кризове становище у сучасній економіці та можливість уповільнення темпів зростання ВВП, що несе за собою наступні наслідки: збереження дефіциту фінансових ресурсів підприємств на розробку і виробництво інноваційної продукції; погіршення державного фінансування; високий економічний ризик у зв'язку зі значними витратами на організацію виробництва, нововведень та їх сертифікацію, а також невизначеністю ринків збуту; недосконалість законодавчої бази в частині надання гарантій інвесторам; низький рівень проведення патентних досліджень та їх комерціалізації на підприємстві [3].

Слід зазначити, що значна увага приділяється проблемам управління інноваційно-інвестиційними процесами на рівні економіки країни та окремих галузей. Але на сучасному етапі розвитку економіки України виникає необхідність постійного вдосконалення стратегічних напрямків розвитку інноваційно-інвестиційного сектору економіки на регіональному та міжрегіональному рівнях. Світовий досвід нагромадив значну кількість методів та прийомів інноваційно-інвестиційного аналізу, але їх застосування у вітчизняних умовах є проблемним, бо самі вони потребують подальшого вдосконалення [4].

Отже, інноваційно-інвестиційна діяльність повинна бути направлена на розв'язання наступних задач: забезпечення економічного і соціального розвитку регіонів з урахуванням раціонального використання їх потенціалу, відтворення місцевих

ресурсів і охорона навколишнього середовища; комплексне рішення міжгалузевих науково-технічних і організаційно-управлінських проблем, обумовлених необхідністю подолання кризи, економічного поживавлення, розвитку на користь регіону і країни у цілому; підвищення технологічного й інформаційного рівня всіх сфер господарської діяльності для досягнення конкурентоспроможності продукції і послуг підприємницьких структур регіону; реалізація стратегії розвитку регіонів, сприяння формуванню високоефективної структури їх економіки.

**Список літератури:** 1. Напрямки розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс].-Режим доступу:[http://vk.com/doc82643\\_365246208429Hash=a6fba9a357dc97e3ac&dl=dc01ac62f5ac73fe4](http://vk.com/doc82643_365246208429Hash=a6fba9a357dc97e3ac&dl=dc01ac62f5ac73fe4) 2. Передумови розвитку інвестиційно-інноваційних процесів в економіці України [Електронний ресурс].-Режим доступу:[http://vk.com/doc82643365\\_246208084?hash=44389238ebf12a7366&dl=1f1e3f951dc0fec70c](http://vk.com/doc82643365_246208084?hash=44389238ebf12a7366&dl=1f1e3f951dc0fec70c) 3. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності [Електронний ресурс].-Режим доступу: [http://vk.com/doc\\_8264336\\_5\\_24\\_6208635?hash=0b425737ef830573ee&dl=568e06c2f3fa8c3184](http://vk.com/doc_8264336_5_24_6208635?hash=0b425737ef830573ee&dl=568e06c2f3fa8c3184) 4. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства [Електронний ресурс].-Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/SocGum/%20/EvD/2011\\_1/37.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/SocGum/%20/EvD/2011_1/37.pdf)

**БЄЛОКОНЬ А.В.**, магістр, Миколаївській національний університет імені В. О. Сухомлинського

**НАЗАРОВА Л.В.**, к.е.н., доц., Миколаївській національний університет імені В. О. Сухомлинського

## **АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

При здійсненні експортно-імпортних операцій підприємства машинобудівного сектору зіштовхуються з рядом проблем, що викликають додаткові витрати як з боку виробників, так і з боку споживачів. Якщо внутрішні виробники функціонують в більш жорстких умовах до забезпечення безпеки продукції, то вони матимуть більш високі витрати на виробництво і збут порівняно з виробниками-імпортерами, які виграють за більш низькими цінами внаслідок відсутності строгих форм контролю якості та безпеки продукції. Споживачі можуть бути готові сплачувати за додаткові характеристики безпеки, але відсутність платоспроможного попиту може призвести до втрати підприємством-виробником ринкових позицій, що в значній мірі знижує рівень його безпеки. Від конкурентоспроможності машинобудівних підприємств в основному залежить місце країни



у міжнародному розподілі праці та глобальному конкурентному середовищі.

Діяльність машинобудівного комплексу України оцінювали у своїх працях такі вітчизняні науковці, як Ю. Іванов, П. Перерва, В. Дікань, А. Яковлев, О. Кузьмін, І. Швець, О. Маслак, С. Ілляшенко, О. Іванова, П. Орлов, А. Ліпич, В. Момот, М. Кизим та ін. Проте недостатньо розкрито стан машинобудування за умов економічної кризи та перспективи розвитку його конкурентних переваг.

Незважаючи на велику кількість робіт, як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, присвячених проблематиці конкурентоспроможності підприємств машинобудування, вони присвячені більше теоретичним проблемам забезпечення конкурентоспроможності. Питання, наскільки конкурентоспроможні українські підприємства на внутрішніх та зовнішніх ринках є відносно малодослідженим.

Ринок є головним тестувальником конкурентоспроможності підприємства. Виходячи з цього нами поставлена задача оцінити конкурентоспроможність українських машинобудівних підприємств, виходячи з ринкових позицій: динаміки та структури експорту, динаміки обсягів реалізації продукції на внутрішньому ринку та співвідношення її обсягу з імпортом.

Розглядаючи машинобудівне підприємство як одну з центральних ланок господарської системи держави, важливим є включення до розгляду економічної безпеки ЗЕД характеристик економічної безпеки як країни-експортера, так і країни-імпортера, які повинні постійно узгоджувати свої економічні інтереси. Загострення протиріч на державному рівні викликає ряд загроз, передусім фінансово-економічного характеру, що проявляється у регулювання витрат виробників на забезпечення безпеки продукції та підприємства в цілому. Таке регулювання призводить до зсуву кривої пропозиції на ринку у напрямку зростання ціни та зменшення обсягів пропозиції. Враховуючи, що споживачів готові сплачувати додаткові витрати, пов'язані з підтримкою економічної безпеки підприємства, лише за умови відповідної інформованості (споживач володіє повною інформацією про рівні безпеки ЗЕД, а витрати на її підтримку відповідають уявленням про ситуацію задоволення потреби при даній ціновій характеристиці продукту), то в умовах асиметрії інформації попит на продукцію знижується. Результатом буде втрата

підприємством-імпортером позицій на ринку та заміна продукції більш дешевими експортними товарами [2].

Для більш повного аналізу наявних конкурентних переваг и проблем машинобудівної галузі слід розглянути динаміку експорту-імпорту (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка індексів експорту-імпорту українського  
машинобудування

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Показники експорту машинобудівної продукції %							
Частка експорту машинобудування у загальному обсязі експорту товарів(%)	14,5	17,2	15,6	17,3	18,1	16,2	16,7
У тому числі:							
механічне обладнання; машини та механізми; електрообладнання та їх частини,%	8,7	10,1	9,3	12,6	11,8	9,9	9,7
транспортні засоби та шляхове обладнання %	5,40	6,70	5,8	4,00	5,20	5,9	6,6
прилади та апарати оптичні та медико-хірургічні %	0,40	0,40	0,60	0,70	0,50	0,40	0,40
Показники імпорту машинобудівної продукції %							
Частка імпорту машинобудування у загальному обсязі імпорту товарів (%)	30,4	32,6	28,2	20,1	25,8	29,2	31,7
У тому числі:							
механічне обладнання; машини та механізми; електрообладнання та їх частини,%	17,50	17,40	17,10	13,80	16,48	16,50	16,50
транспортні засоби та шляхове обладнання %	11,40	13,50	9,50	4,80	8,12	11,20	13,50
прилади та апарати оптичні та медико-хірургічні %	1,50	1,70	1,60	1,50	1,20	1,50	1,70

Джерело: складено на основі [1]

Дані табл.1 показують певну перевагу імпоротної складової (приблизно в півтора рази), що певним чином характеризує від'ємне торгове сальдо відносно продукції машинобудування, а також недостатній рівень його конкурентних переваг на зовнішньому ринку. Частка в загальному обсязі експорту машинотехнічної продукції протягом 2006-2012 рр. складає приблизно 17% і зазнає лише незначних коливань (табл.1). Серед номенклатури експорту переважають: механічне обладнання, машини та механізми, транспортні засоби, прилади тощо.

Традиційними ринками збуту продукції українських машинобудівних підприємств залишаються Російська Федерація, Казахстан та деякі інші країни СНД. Продукція машинобудування України характеризується високим ступенем диференціації продукції. Про це свідчить обсяг внутрішньогалузевої торгівлі вертикально диференційованими товарами, який становить 76,2%.

Що стосується імпорту машинотехнічної продукції, то протягом останніх років її частка мала стійку тенденцію зростання та в 2006 р. досягла рівня 30,4%. В останні роки (2007-2012 рр.) ця частка дещо зменшилася.

За даними Мінпромполітики, за рік в Україні виробляється продукції енергетичного машинобудування на 1,8 млрд. дол. США, нафтогазового – на 900 млн.дол.США, з яких близько 85% експортується. Основними напрямками експорту є Росія, Казахстан, Туркменія, Узбекистан, Азербайджан і ОАЕ [2].

У проведений роботі аналіз конкурентоспроможності українських машинобудівних підприємств дозволяє зробити висновок про концентрацію зусиль більшості підприємств машинобудівного комплексу на забезпечення цінової конкурентоспроможності (конкурентоспроможності в сфері «слабої конкуренції»). Проте висока частка збиткових підприємств вказує на те, що більше 36% таких підприємств є не конкурентоспроможними і в ціновій сфері, так як не можуть забезпечити беззбитковість функціонування при існуючому ринковому рівні цін. Незважаючи на те, що українська продукція машинобудування експортується до 77 країн світу.

**Література:** 1. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012.- №1 (8).- С.19-25. 2. Загорянська О. А. Проблеми становлення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств в сучасних умовах розвитку // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання – 2011.

**БОЙКО А.С.**, магістрант, м.Ірпінь, Національний університет  
Державної податкової служби України

## **СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Сьогодні інноваційний напрям розвитку сучасного підприємства є базовою стратегією для бізнесу, де знання разом із соціальним капіталом створюють конкурентні переваги. Інноваційні процеси стають головним джерелом економічного зростання. Загострення ж конкурентної боротьби, що спостерігається зараз на світовому ринку, та зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, обумовлюють необхідність чіткої стратегії інноваційного розвитку. За таких умов необхідний інноваційний розвиток вітчизняних підприємств, який перш за все дозволив би їм вдосконалюватися, стати більш інвестиційно-привабливими, та як наслідок — конкурувати з іноземними фірмами. Саме це і обумовлює актуальність обраної теми, адже будь-яке підприємство на ринку товарів та послуг може успішно конкурувати лише за умови використання нових продуктів чи процесів їх виробництва та споживання. Така діяльність підприємства має інноваційний характер і відіграє ключову роль в його життєдіяльності.

У вітчизняній економічній науці дослідженням даного питання присвячені роботи багатьох науковців. Серед них варто відмітити М.Г. Білопольський, С.М. Ілляшенко, В.І. Ландик, П.П. Микитюк, В.Є. Новицький, А.М. Романюк, С.О. Тивончук та ін.

Розробка стратегії інноваційного розвитку передбачає прийняття стратегічних завдань, оцінку можливостей та ресурсів для їх виконання; аналіз альтернатив; підготовку конкретних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності суб'єктів зі врахуванням обраних цілей. Аналізується стан розвитку науково-інноваційної сфери, види існуючих науково-інноваційних структур, напрями їх діяльності та можливість конкуренції між ними, перспективи розвитку[4]. Вибір підприємством інноваційної стратегії залежить від багатьох чинників, серед яких: умови і фактори зовнішнього середовища, сфера діяльності підприємства, номенклатура та асортимент її продукції, тривалість життєвого циклу товарів, її можливість здійснювати моніторинг науково-технічної інформації щодо ринку

новацій, рівень науково-технічного та технологічного потенціалу [2].

Аналізуючи переваги стратегії інноваційного розвитку підприємства, варто відзначити, що за даними упровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2009-2012 рр. зросла питома вага підприємств, що застосовували інновації, на 1,3%. Збільшилася також кількість підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси - на 467 од., серед них 38 од. використовували маловідходні та ресурсозберезувальні технології. Зросла і кількість інноваційних видів продукції - на 830 од. (див. табл. 1).

Таблиця 1

Упровадження інновацій на промислових підприємствах України  
у 2009-2012 рр.

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Упроваджено нових технологічних процесів	У т.ч. маловідходні, ресурсозберезувальні	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції	З них нові види техніки	питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2009	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2010	10,8	1569	680	2446	758	5,9
2011	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2012	11,5	2043	825	2759	663	5,1

Кількість підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси, у 2012 р. зросла порівняно із 2011 р. на 339 од., або у 3 рази, порівняно з 2010 р. - на 375 од., або у 3,79 рази, порівняно із 2009 р. - на 252 од., або у 2 рази. Збільшилося також число підприємств, що застосовували маловідходні та ресурсозберезувальні технології, а також тих, що виробляли інноваційну продукцію.

Збільшення питомої ваги підприємств, що займалися інноваціями, у 2012 р. пов'язано насамперед із необхідністю здійснення інноваційної діяльності такими провідними підприємствами[1].

Основними проблемами, що перешкоджають розвитку стратегії інновацій є недостатня фінансова підтримка держави, нестача власних коштів, відсутність фінансових коштів у замовника; низький платоспроможний попит на продукцію, великі витрати на нововведення; високий економічний ризик, тривалий термін окупності нововведення; відсутність попиту на продукцію,

нестача кваліфікованого персоналу, нестача інформації про нові технології, нестача інформації про ринку збуту, відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами, недосконалість законодавчої бази. Адже головним виміром інвестиційно-інноваційної діяльності є її результати. Результати показують, яким чином вона вплинула на розвиток підприємства, до чого призвела[3].

З огляду на висвітлені недоліки постає необхідність висунути пропозиції щодо усунення даних проблем: заміна знятої з виробництва продукції; розширення асортименту продукції; збереження та розширення традиційних ринків збуту в Україні; створення нових ринків збуту за межами України; забезпечення відповідності сучасним правилам і стандартам; підвищення гнучкості виробництва; зростання виробничих потужностей; скорочення витрат на заробітну плату; скорочення матеріальних витрат; скорочення енергетичних витрат; зниження забруднення навколишнього середовища; поліпшення умов праці[5].

Отже, інноваційна діяльність завжди пов'язана із численними ризиками, що суттєво впливає на рівень економічної безпеки підприємства. Тому задля її забезпечення вихідною невід'ємною умовою реалізації стратегії має бути чіткий аналіз зовнішнього і внутрішнього середовищ, інноваційної ситуації, ресурсів, здібностей і можливостей підприємства. Використання переваг і особливостей обраної стратегії можливе тільки за умови їх об'єднання в систему стратегічного управління господарською діяльністю, яка буде спрямована на інноваційний розвиток підприємства. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємства повинна стати чинником розвитку, який дозволить досягти реальних позитивних економічних і соціальних результатів та побудувати національну економіку, здатну сприймати і сприяти широкомасштабному використанню світових знань у всіх її сферах й секторах.

Підвищення інвестиційно-інноваційної активності вітчизняних підприємств та залучення для подальшого розвитку економіки іноземного капіталу має визначальне значення на досягнення значних зрушень у процесі структурної трансформації економіки України.

**Список літератури:** 1. Андібур А.П. Визначення пріоритетів інноваційних стратегій підприємств як передумова ефективного управління [текст] / А. П. Андібур // Проблеми науки. – 2011. – № 2. – С. 9–15. 2. Гречан Н.В. Основи визначення інноваційного розвитку економіки [текст] / А. П. Гречан // Економіка та держава. – 2012. – № 8. – С. 12–14. 3.

Данилишин Б.В. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні : шляхи поліпшення їх використання [текст] / Данилишин Б.В. // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 71–72. **4.** Ладика С. В. Інноваційний потенціал: сутність і основні визначення [текст] / С. В. Ладика // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 20. – С. 17–20. **5.** Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія [текст] / Пастухова В. В. // Фінанси України. — 2012. — №820. — С. 106-113.

**ГРІБОВА Д.В.**, асистент, м. Мелітополь, МДПУ ім. Б. Хмельницького

## **НАПРЯМИ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОВОЧІВНИЦТВІ**

Кардинальні зрушення в розвитку аграрної сфери можливі лише на основі широкого впровадження у виробництво вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу, стратегічна роль у якому належить інноваційній діяльності, застосуванню нових матеріалізованих знань.

Основними проблемами інноваційної діяльності в овочівництві є: відсутність системи трансформації результатів наукових розробок в інноваційну конкурентоспроможну продукцію, розбалансування попиту та пропозиції на наукоємну продукцію, відсутність механізму ціноутворення інновацій і, як наслідок, загроза втрати внутрішнього ринку науково-технічної продукції та нестача інвестиційних ресурсів.

З розвитком ринкової економіки формується принципово новий економічно-фінансовий підхід до інтелектуального продукту, який в умовах товарно-грошових відносин набуває ознак товару або капіталу, а результативність інноваційної діяльності науково-дослідних установ визначається, насамперед, наявністю необхідних внутрішніх і зовнішніх джерел інвестування наукових розробок, можливістю їхньої швидкої мобілізації.

Існуюча в Україні мережа науково-дослідних установ по селекції та насінництву овоче-баштанних культур може повною мірою задовольнити потреби в оригінальному, елітному та репродукційному насінні вітчизняних товаровиробників [2].

Натомість, через незахищеність українського інноваційного ринку й відсутність досвіду маркетингової діяльності на ньому в наукових установ міжнародні насінневі компанії контролюють приблизно 50% ринку овочевого насіння в Україні.

З метою захисту вітчизняних товаровиробників і підтримки української селекції необхідно передбачити квотування імпорту насіння овоче-баштанних культур, які можна виростити в умовах України, а при внесенні в Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні, пріоритет надавати гібридам і сортам вітчизняної селекції.

Основним інструментом впливу на попит і пропозицію є ціна. У насінництві вона залежить від виду насіння, репродукції, якості, попиту на певні культури й сорту та екологічності технології виробництва товарної продукції. При цьому попит на насіння знаходиться в зворотній залежності від ціни і платоспроможності споживачів.

Вартість елітного насіння визначається нарахуванням елітної надбавки до вартості насіння 1 репродукції в розмірі 200% для однорічних культур і 300% для двохрічних культур. Вказані відсотки елітної надбавки не мають достатнього обґрунтування й розробленої методичної бази, тому не можуть реально відображати рівень вартості насіння вищих репродукцій.

**Список літератури:** 1. Андрусяк Н. О. Сучасний стан виробництва і збуту овочів / Н. О. Андрусяк // 36. наук. праць Уманського державного аграрного університету. – 2004. – Вип. 58. – С. 459–464. 2. Рудь В.П. Особливості концентрації та спеціалізації в овочівництві / В.П. Рудь // Економіка АПК. – 2001. – №5. – С. 94–99. 3. Трачова Д.М. Проблеми ефективності виробництва овочів закритого ґрунту / Д.М. Трачова // Вісник ХНТУСГ. – 2004. – №32. – С. 257–260.

**ДИКАН М.І.**, асистент кафедри економічних дисциплін, м. Чернівці, Чернівецький факультет НТУ «Харківський політехнічний інститут»

## **СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНЕ ІНВЕСТИВАННЯ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Зміни в політичному та економічному житті України зумовили зростання ролі соціальних пріоритетів у промисловому секторі національної економіки, оскільки це безпосередньо пов'язане з побудовою соціально-орієнтованої ринкової економіки, здійсненням комплексної організаційно-технічної модернізації галузей і окремих промислових підприємств. Дана ситуація повною мірою узгоджується з необхідністю забезпечення балансу між економічною ефективністю і соціальною справедливістю,



зумовлює можливість формування і розвитку механізмів управління сучасними інвестиційними проектами, що враховують соціально-орієнтований аспект на промислових підприємствах [1, с.201].

Управління інвестиційним процесом на промисловому підприємстві слід розглядати не тільки як елементарне вкладення коштів, але і як активний спосіб впливу інвестора на об'єкт інвестування з метою зміни його властивостей. Інвестиційний процес не існує сам по собі, а завжди включений в простір наступного рівня, тобто він повинен бути розглянутий в рамках системного підходу (просторового розгляду системи у взаємозв'язку з іншими системами) [2, с.165].

В управлінні промисловим підприємством в сучасній економічній обстановці необхідно враховувати такі особливості:

- при реалізації інвестиційних проектів на промисловому підприємстві слід враховувати зміни, що відбулися в економіці розвинених країн при переході до постіндустріального шляху розвитку;

- інвестиційну діяльність на промисловому підприємстві слід здійснювати комплексно з урахуванням соціальної та інноваційної складових;

- соціально-орієнтовані інвестиції, реалізовані на промисловому підприємстві, пов'язують воєдино всі сфери діяльності підприємства - фінансову, технологічну та соціальну;

- у порівнянні з звичайними інвестиціями, соціально-орієнтовані володіють додатковими властивостями, які слід враховувати при управлінні: не завжди чітко вимірюваний ефект, чутливість до тимчасових обмежень, комплексність впливів на підприємство (у вигляді стабілізуючих і творчих ефектів), специфічні особливості, що дозволяють отримати переваги, які не дають інші види інвестицій (або дають опосередковано);

- основні переваги здійснення соціально-орієнтованих інвестицій на промисловому підприємстві: зростаюча залежність між рівнем інвестицій, громадською думкою і рівнем продажів; поліпшення репутації; прихильність клієнтів; збільшення доходів; введення нових стандартів менеджменту, що дозволяють підвищити ефективність управління; позитивне ставлення співробітників до свого підприємству і, як наслідок, збільшення доходів; створення високої інвестиційної, привабливості підприємства [3, с.224].

Отже, для ефективного управління промисловим підприємством потрібно розробити механізм управління соціально-орієнтованими інвестиційними проектами на промислового підприємстві та визначити порядок процесу його комплексного впровадження, що дозволить вирішувати ряд завдань розвитку людського капіталу промислового підприємства шляхом оптимізації інвестиційної політики з урахуванням соціальної складової.

**Список літератури:** 1. Бебело А. С., Бебело С.А., Коровський А.В. Соціалізація і гуманізація економічних відносин: Навч. посіб. / За заг. ред. А. С. Бебело. – К.: КНЕУ, 2007. – 240 с. 2. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 188 с. 3. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.

**КОВДА Н.І.**, ст. викл. кафедри «Банківської справи та фінансового моніторингу» Національний університет Державної податкової служби України, м. Ірпінь

## **ФІНАНСОВА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

Ринкові умови господарювання вимагають від підприємств, які прагнуть успішно працювати, не тільки пошуку нових технологій виробництва, застосування нової техніки, але й впровадження новітніх методів управління фінансовими ресурсами. Проблеми управління у сучасних реаліях господарювання настільки загострилися, що стають предметом вивчення як науковців, так й практиків. Впровадження нових методів діагностики, моніторингу, контролінгу у діяльність фірм і корпорацій стає незаперечною умовою виживання при активному проникненні на світові і внутрішні ринки, набуття конкурентних переваг і досягнення фінансової стійкості.

При таких вимогах фінансові менеджери змушені більш ефективно управляти фінансовими ресурсами, прискорюючи їх обіг, залучаючи додаткові грошові ресурси за рахунок активних дій на фінансових ринках. На жаль, усвідомлення складності процесу активізації руху фінансових потоків не завжди знаходить своє втілення у конкретних діях, що, у кінцевому рахунку, веде до поступового зниження прибутку, а потім й до фінансової неспроможності. Певним чином така ситуація пояснюється

недостатньою розробленістю механізму фінансового менеджменту та недостатністю аналітичного інструментарію діагностики.

Враховуючи складність, неоднозначність та важливість фінансового забезпечення господарської діяльності, проблемами управління фінансовими підприємства займалися та займаються провідні вчені світу. Серед наукових праць, які у найбільшому ступеню відповідають вимогам трансформаційної економіки, відмітимо праці Бланка І., Стоянової О., Єрмошенко, Воробьова Ю., Крупки М., Плиси В. та ін. Визнаючи суттєві здобутки науковців у цій сфері досліджень, разом з тим, вважаємо, що певні аспекти управління фінансовими потоками підприємств, залишаються недостатньо розробленими. Перш за все, це торкається питань оцінювання фінансовою активності підприємства.

У більшості наукових досліджень, які розглядають питання управління фінансовими ресурсами фірми, основна увага приділяється проблематиці оцінки фінансової стійкості [1], вивчаються питання управління грошовим обігом [2], досліджуються загальні тенденції руху фінансових потоків на макроекономічному рівні (на прикладі банківської системи) [3]. У меншому ступеню приділяється увага аналізу фінансових потоків на рівні фірми. Разом з тим, сьогодні підприємство не може покладатися тільки на залучення кредитів для здійснення господарської діяльності. Актуальним стає використання всіх можливостей фінансового ринку. Але тут постає питання, яким чином оцінити таке використання. Ми вважаємо, що одним з показників, за яким можна здійснити таку оцінку є показник фінансової активності. Фінансову активність можна розглядати у широкому та вузькому розумінні.

Під фінансовою активність підприємства (у широкому сенсі) розуміємо сукупність фінансових відносин, які виникають у процесі руху фінансових потоків між учасниками фінансового ринку. У практичній площині (вузький сенс) фінансова активність виявляється у масштабах та інтенсивності фінансових потоків, які входять та виходять з підприємства. Більшість дослідників, які вивчають рух фінансових потоків, приділяють увагу руху грошових потоків, здійснюючи оцінку оборотності грошових ресурсів, їх достатності, мінімально необхідному залишку на поточних рахунках, розміру поточних фінансових потреб і т.і. тобто наявності грошових коштів для забезпечення поточних

потреб підприємства. Руху фінансових активів ( у вигляді цінних паперів) приділяється увага з точки зору їх оцінки при виході на фінансовий ринок, продажу, дивідендів, процентів (купонів) і т.і. Але як у першому випадку, так й у другому фінансовий менеджмент не здійснює оцінку фінансової активності підприємства. Разом з тим, не завжди саме розмір фінансового потоку (у абсолютному виразі) свідчить про ефективність управління. Ефективність визначає той прибуток (додана вартість), яку приносить із собою фінансовий потік. Для оцінювання фінансової активності підприємства пропонується застосовувати відповідний показник, який можна визначити наступним чином:  $ФА = \frac{(\text{фінансові активи (продані)})}{(\text{сума фінансових активів і грошових коштів}) + (\text{фінансові активи (придбані)})} \cdot \frac{(\text{сума фінансових активів і грошових коштів})}{(\text{сума фінансових активів і грошових коштів})}$ . Показник, що пропонується, змінюється від 0 до 2. Якщо підприємство активно залучає фінансові активи, то ФА стає суттєво більш 0, у протилежному випадку - підприємство можна вважати фінансово неактивним. Зрозуміло, що досягнення показника рівного 2 для підприємства, яке займається виробництвом неможливе.  $ФА=2$  характеризує діяльність фінансового посередника.

Застосування пропонуємого показника надає можливість оцінити ефективність діяльності спеціалістів фінансового менеджменту з управління фінансовими потоками підприємства.

**Список літератури:** 1. Плиса В.Й., Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: Монографія .- Львів: Видавництво ННБК «АТБ», 2009.-144 с. 2. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ. Учебное пособие .-М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 448 с. 3. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: Монографія. – Х.:ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.

**КИРИЛЮК В.О.**, магістрант, м. Харків, НФаУ

### **СУЧАСНА РОБОТА ІННОВАЦІЙНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ НВФК «ЕЙМ»**

У сучасному світі фармацевтичної галузі все більш уваги приділяється до виготовлення якісних, безпечних та надійних препаратів, котрі будуть великим попитом для споживачів. Саме тому фармацевтичні підприємства все більш вкладають кошти у

розробку нових технологій котрі будуть більш конкурентоспроможні на ринку.

Одним із найсучасніших фармацевтичних підприємств в Україні вважається ТОВ НВФК «ЕЙМ».

ТОВ НВФК «ЕЙМ» - це унікальне фармацевтичне підприємство, що працює у сфері виробництва оригінальних лікарських препаратів з 1994 року, яке має повний цикл виробництва: розробка, створення та впровадження у виробництво лікарських засобів. Одиниці фармацевтичних компаній можуть дозволити собі такі етапи, як розробка і створення оригінального лікарського препарату, так як це дороге і довгострокове справу.

В даний час компанія має в своєму розпорядженні сучасне, технічно оснащене виробництво, яке складається з трьох основних підрозділів: ділянка м'яких лікарських форм, ділянку екстракційних препаратів і ділянка лікарських зборів. Маючи в своєму розпорядженні новими технологіями та сучасним підходом до навчання персоналу, підприємство щороку нарощує темпи виробництва.

Сучасний підхід до якості виробленої продукції та заготівлі якісного лікарської рослинної сировини, що виростає в екологічно чистих районах України, робить продукцію затребуваною і конкурентоспроможною на ринку фітопрепаратів.

Всі препарати компанії мають у своєму складі виключно природні (рослинного і тваринного походження) компоненти, лікувальні властивості яких здавна використовувалися в традиційній і народній медицині.

Фармацевтична компанія АІМ вже п'ятнадцять років існує на ринку України. За цей час вона встигла стати не тільки відомим підприємством, а і визнаним лідером у галузі виробництва фітопрепаратів.

Унікальність цієї компанії у тому, що це єдина компанія в Україні, яка має повний цикл випуску продукції. Сьогодні АІМ займається випуском нових та оригінальних лікарських засобів, які мають у своєму складі тільки природні компоненти.

На сьогоднішній день створено декілька десятків оригінальних фіто-хімічних препаратів, які використовуються для лікування цілого ряду захворювань. Та саме головне це кредо компанії АІМ «Створення абсолютно натуральних препаратів», а натуральні препарати, це як відомо абсолютно не токсичні та безпечні, бо краще чим природа ніхто ще не створював.

Якісні ліки – це перш за все якісна сировина. АІМ дуже ретельно підходить до її підбору. Компанія використовує сировину, яка вирощується тільки в екологічних зонах нашої країни, а також в країнах СНД та західної Європи. Саме тому в галузі виробництва фітопрепаратів компанія є лідером на ринку серед конкурентів.

«Якість сировини з яким працює компанія дає дуже чистий препарат, тому якщо говорити о конкуренції взагалі, то вона насамперед є, але якщо говорити о конкуренції у якості препарату, то Я можу Вам заявити, що серед фітохімічних препаратів, які є на ринку компанія займає лідерські позиції»

Компанія АІМ вкладає великі кошти в лабораторії, саме тому вона являється однією з найкращих в Україні.

**КОСЦИК Р.С.**, аспірант, м. Львів, НУ «АП»

## **ОСНОВНІ ЦІЛІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ РОЗРОБЦІ ТА ВПРОВАДЖЕННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Інноваційна діяльність є основною рушійною силою розвитку як кожного підприємства окремо, так і держави загалом. Вона спрямована на покращення та розвиток кожної сфери життя людини та суспільства. Слід зазначити, що одним з найважливіших етапів інноваційної діяльності є комерціалізація інноваційної продукції.

Комерціалізація інноваційної продукції – це процес виведення інноваційного продукту (винаходу, промислового зразка, раціоналізаторської пропозиції, корисної моделі тощо) на ринок з метою отримання економічної вигоди [1].

Щодо основних цілей при розробці та впровадженні інноваційної продукції, то статистичні джерела показують наступні дані (Рис. 1).

Як показують статистичні дані, головною метою, яка стимулює підприємства до розробки та впровадження інновацій є покращення якості товарів або послуг (40,8 %). Також вагомими стимулами є розширення номенклатури товарів або послуг (40,1 %) та вихід на нові ринки або розширення існуючих (37,9 %). Дещо меншу частину становлять організації, які хочуть замінити застарілі продукти або процеси (28,1 %).

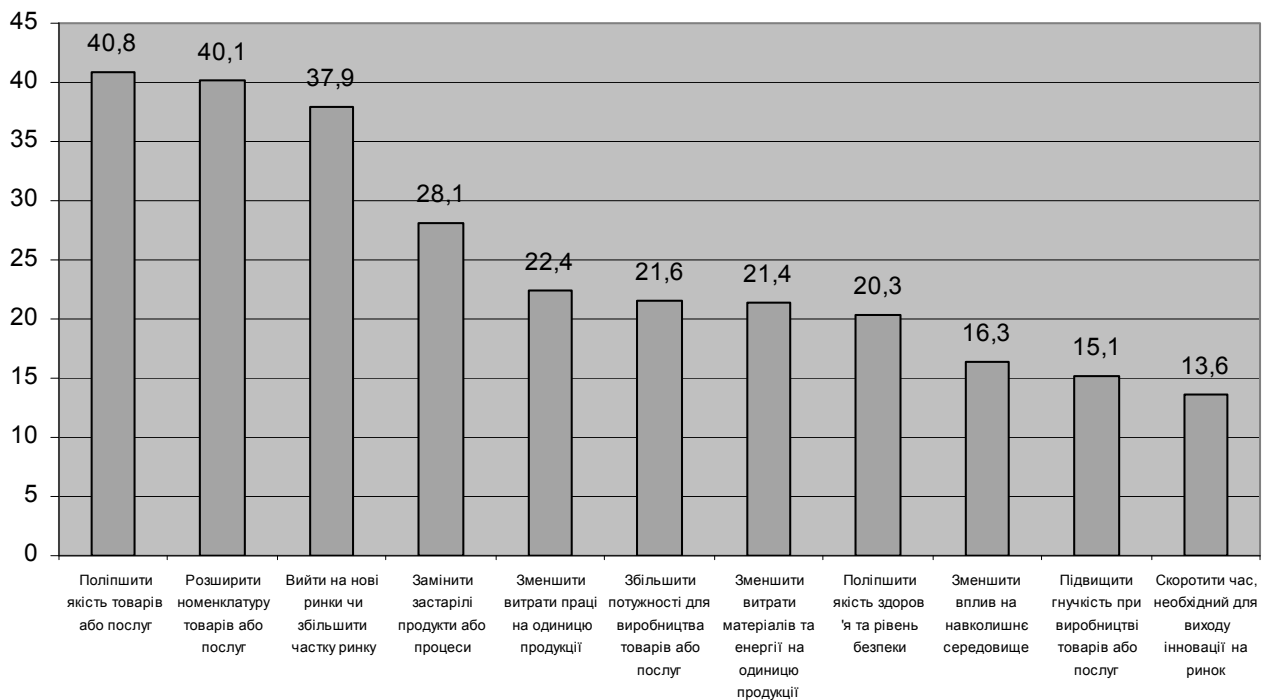


Рис. 1. Розподіл підприємств України з технологічною інновацією за найбільш важливими інноваційними цілями при розробці та впровадженні інноваційної продукції або процесів протягом 2008-2010 рр., % [2, с. 274].

Іншими цілями, які спонукають підприємства до розроблення та впровадження інновацій, є зменшення витрат праці на одиницю продукції (22,4 %), збільшення потужності для виробництва товарів та послуг (21,6 %), зменшення витрат матеріалів та енергії на одиницю продукції (21,4 %) та поліпшення якості здоров'я та рівня безпеки (20, 3 %).

Групою стимулів, які спонукають підприємства до впровадження інновацій в найменшій мірі, є зменшення впливу на навколишнє середовище (16, 3 %), підвищення гнучкості при виробництві товарів або послуг (15,1 %) та скорочення часу, необхідного для виходу інновації на ринок (13,6 %).

Отже, можна з впевненістю сказати, що основним бажанням підприємств при розробці та впровадженні інновацій, є покращення якості продукції. Це свідчить про те, що відомий стереотип, буцімто підприємства націлені на отримання максимального прибутку будь-яким методом та в мінімальний час, стає неактуальним.

**Список літератури:** 1. Косцик Р.С. Комерціалізація інноваційної продукції: сутність, значення та принципи здійснення // Вісник Національного університету «Львівська

політехніка» Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, Вип. № 727 – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – с. 320-329. **2.** Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році. Статистичний збірник / відпов. за випуск І.В. Калачова. – Київ: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України” 2012. – 305 с.

**КАРПОВА А.О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**КАПИНОС М.Н.**, доцент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ИНСТИТУТАХ, УНИВЕРСИТЕТАХ КАНАДЫ**

Начало развития инновационной системы в Канаде было положено в середине 1940-х гг. и прежде всего это связано с успехами США в той же сфере.

Главной организационной инновацией, стимулированной законодательными инициативами 1980-х гг., было массовое создание так называемых «научных парков» (science parks).

Развитие НП (научные парки) было особенно ускорено принятием Национального акта по кооперативным исследованиям (National Cooperative Research Act) 1984 г., который открыл двери для создания большого количества институционально-смешанных предприятий.

Основными учредителями университетских научных парков являются университеты: в 43 % случаев НП управляются вузами, 26 % управляются независимыми частными некоммерческими организациями, которые могут не включать университетских представителей, 14 % – правительственными или публичными организациями и лишь 6 % – коммерческими структурами. Еще для 4 % характерны сложные форматы управления.

Приоритетными областями разработок в научных и технологических парках являются компьютеры, инжиниринг, биомедицинский кластер и телекоммуникации.

Примерно 30% всех инновационных разработок Канады выполняют более 100 университетов и колледжей. Все они объединены в Ассоциацию университетов и колледжей Канады (Association of Universities and Colleges of Canada - AUCC).

В 2000 г. с инициативы государства в вузах страны было создано 2 тыс. научно-исследовательских кафедр (Canada Research Chairs), с целью увеличить значимость и количество научных исследований, проводимых в университетах.



Существуют кафедры первого и второго уровня. Первые учреждаются на семь лет и имеют возможность возобновляться, для выдающихся исследователей, признанных коллегами мировыми лидерами в своих областях. В течение семи лет университет получает 200 тыс. долл. ежегодно для каждой такой кафедры.

Вторые же учреждаются на пять лет и могут возобновляться лишь один раз, предназначаются для перспективных ученых, которые, по признанию коллег, обладают потенциалом стать ведущими в своих областях. Каждая такая кафедра университета получает 100 тыс. долл. в год на протяжении пяти лет. Ученые, занимающие должность, заведующего кафедрой второго уровня, имеют право на поддержку со стороны Канадского фонда инноваций (CFI), которая заключается в приобретении самого современного оборудования, необходимого для исследований.

На данный момент основным документом, регулирующим развитие инновационной системы в Канаде, является принятая в 2007 году стратегия «Мобилизация науки и технологий для достижения рыночных преимуществ Канады», которая предполагает развитие следующих направлений: защита экологии, энергетика и природные ресурсы, медицина и информационные технологии.

Федеральные власти устанавливают общие для инновационной экономики правила. Так как основные инициативы по управлению инновациями переданы на региональный уровень.

**МАХМУДОВА О.Ш.**, магістр, Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

**НАЗАРОВА Л. В.**, к.е.н., доц., Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, а й вагоме місце держави в когорті світових країн – лідерів із виробництва продуктів харчування. Харчова промисловість України є

стратегічно важливою, оскільки підприємства цієї галузі формують продовольчу безпеку країни, забезпечують населення необхідними продовольчими товарами, витрати на споживання яких складають понад 60% загальних грошових витрат населення. У 2012 р. питома вага обсягу реалізації продукції підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів у загальному обсязі промислової продукції склала 14,18% (для порівняння: питома вага легкої промисловості – 0,83%). Одним з основних завдань підприємств харчової промисловості є задоволення попиту споживачів шляхом пропозиції якісних продуктів широкого асортименту.

Науковців і фахівців харчової промисловості цікавлять різні аспекти діяльності підприємств. Дослідженню питань, пов'язаних з виробництвом харчових продуктів, присвятили свої праці Л.В. Дейнеко, С. Кваша, А.О. Коваленко, П. Купчак, Т.А. Мостенська, О. Сандул, Л.В. Старшинська.

Як і будь-яка інша галузь, харчовій промисловості притаманно чимало особливостей. Зокрема продукція, що виробляється харчовими підприємствами, відноситься до товарів першої необхідності, а тому користується постійним, галузь має тісні інтеграційні зв'язки із сільським господарством, а відтак підвищення ефективності функціонування підприємств, що до неї належать, неможливе без вирішення проблем, які наявні сьогодні у тваринництві та рослинництві; ринок продовольства характеризується значною ємністю, що робить харчову промисловість достатньо привабливою для інвестицій. Важливість галузі для економіки нашої країни обумовлена її питомою вагою в загальних обсягах виробництва і реалізації промислової продукції, експортним потенціалом та обсягами податкових надходжень, які вона забезпечує [1]. У 2011 році харчова промисловість займала друге місце за обсягами реалізованої продукції (перше місце традиційно посідає металургійне виробництво). Її частка становила 16%, включаючи напої і тютюнові вироби. Однак, починаючи від 2012 року, в Україні спостерігається зниження обсягів виробництва продуктів харчування. Та більш негативною, є стійка тенденція до зниження темпів їх виробництва, якими характеризуються останні 11 років функціонування галузі. Це пов'язано і з низьким рівнем платоспроможного попиту, оскільки більш ніж у третини домогосподарств країни доходи на душу населення не дотягують до прожиткового мінімуму, із відсутністю

системного підходу в державній політиці до забезпечення стабільного та ефективного зростання галузі. Як наслідок, відбувається зниження рівня прибутковості вітчизняних харчових підприємств. За даними Державної служби статистики України, рентабельність виробництва харчових продуктів є достатньо низькою. У 2012 р. вона становила лише 4,5%, що на 1,3%, 2,1% та 10,3% нижче, ніж рентабельність целюлозно-паперової галузі, машинобудування та діяльності, пов'язаної із видобуванням усіх видів корисних копалин відповідно. У зв'язку з цим постійно зростає кількість харчових підприємств, які за результатами своєї діяльності зазнають збитків. Якщо частка збиткових підприємств харчової промисловості України у 2011 році становила 33,2%, то за підсумками 2012 року вже 41,1% підприємств галузі завершили рік із негативним фінансовим результатом. Як наслідок, число підприємств – виробників харчової продукції, а відповідно і кількість зайнятих на них постійно скорочуються. Зокрема у 2011 році у цій галузі працювало 454 тис. осіб, а за півтора року їх кількість скоротилася на 67 тис. і у 2013 році склала 387 тис. (13,6% загальної кількості зайнятих у промисловості). Позитивною тенденцією є поступове підвищення середньомісячної заробітної плати працівників харчового виробництва. Їх номінальна заробітна плата у 2012 році досягла 2 541 грн., що на 404 грн. (або 19%) більше порівняно із 2011 роком. Крім здатності задовольняти потреби українців, харчова промисловість має експортний потенціал. У 2012р. було експортовано готових харчових продуктів на суму 2518,2 млн. дол. США [2] . Серед негативних моментів, які перешкоджають збільшенню обсягів продажу на зовнішніх ринках, науковці виділяють високу собівартість експортної продукції . Враховуючи те, що населення України поступово зменшується, для підприємств харчової промисловості важливою задачею стає налагодження експорту їхньої продукції. Остання нині експортується у Російську Федерацію, Білорусь, Казахстан, Італію, Німеччину, Іспанію, Нідерланди, США, Канаду, країни Близького Сходу. Незважаючи на досить позитивні значення показників діяльності підприємств харчової промисловості, у їхній роботі існує низка негативних чинників, які стримують розвиток [3].

Харчова промисловість посідає важливе місце в промисловому комплексі України. Вона забезпечує населення харчовими продуктами, значну частину працездатного населення робочими

місцями, робить суттєвий внесок у бюджет країни, сприяє надходженню іноземних інвестицій

**Література:** 1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посіб]. / М. І. Дідківський, – К. : Знання, 2006. – 462 с. 2. Проект національної стратегії розвитку експорту України [база даних українських експортерів; електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/4589.html> 3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник / [Багрова І.В., Редіна Н.І., Власик В.Є, Гетьман О.О.]. – К. : ЦНА, 2004. – 580 с.

**ОЗЕРОВ В.Ю.**, магістр, Миколаївській національний університет імені В. О. Сухомлинського

**НАЗАРОВА Л. В.**, к.е.н., доц., Миколаївській національний університет імені В. О. Сухомлинського

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

Фондовий ринок виступає засобом мобілізації коштів для фінансового забезпечення розвитку економіки держави. Світовий досвід доводить, що причиною економічної, а нерідко й політичної кризи є слаборозвинений фінансовий сектор країни. Натомість фондовий ринок спроможний надати фінансові послуги особливої категорії, за допомогою яких можна швидше адаптуватися до негативних змін в економічному та політичному середовищі.

Роль фондової біржі у розвитку ринкової економіки полягає в тому, що її діяльність сприяє залученню тимчасово вільних грошових коштів шляхом випуску та продажу акцій, облігацій.

На сьогоднішній день кількість організаторів торгівлі в Україні, яким видано ліцензію на здійснення діяльності складає 10 бірж ( ВАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ПрАТ «Придніпровська фондова біржа», ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ЗАТ «Українська фондова біржа», ЗАТ «Східно - Європейська фондова біржа», ПАТ «Українська біржа», ПрАТ «Фондова біржа «ІННЕКС», ПАТ «Фондова біржа «ПФТС», ПАТ «Фондова біржа «Перспектива»).

Фондовий ринок у 2011 році демонстрував позитивну динаміку, більшість показників вітчизняного ринку були прогнозованими та очікуваними. Так, у 2011 році обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищив майже у 1,5 рази показник 2010

року і становив 2 171,10 млрд. грн., перевищивши таким чином обсяг ВВП країни на 854,50 млрд. грн. дивитись табл. 1 [1 с. 43].

Таблиця 1

Обсяг торгів на ринку цінних паперів з 2009 по 2011 рр.

Рік	2009	2010	2011	Відхилення по роках 2011-2010	
				Абсолютне, млрд. грн.	Відносне, %
Обсяг торгів на ринку цінних паперів, млрд. грн.	1067,26	1541,38	2171,1	629,72	40,85
ВВП, млрд. грн.	913,35	1082,57	1316,6	234,03	21,62

Джерело: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>

З табл. 1 можна зробити висновок, що обсяг торгів в 2011 році перевищив 2010 рік на 629.72 млрд. грн. або на 40.85%, відповідно і ВВП в 2011 році був більше ВВП 2010 року на 234.03 млрд. грн. або на 21.62%.

Загальновідомо, що головним завданням, яке повинен виконувати ринок цінних паперів, є, насамперед, забезпечення умов для залучення інвестицій. Тож обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку у 2011 році сягнув 173,38 млрд. грн., що більше майже у 2 рази, ніж у 2010 році (2010 — 92,91 млрд. грн., 2009 — 137,10 млрд. грн.) [2]. Залучення інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Залучення інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку у 2009 — 2011 роках, млрд. грн..

Рік	2009	2010	2011	Відхилення по роках 2011-2010	
				Абсолютне	Відносне, %
Залучені інвестиції, млрд. грн.	137,1	92,91	173,28	80,37	86,50

Джерело: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>

Аналізуючи табл. 2. можна зробити висновок, що обсяг інвестицій в 2011 році зріс порівняно з 2010 роком на 80.37 млрд. грн. або на 86.50%,

За результатами торгів, обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами у 2011 році становив 235,44 млрд грн, що

більше на 104,15 млрд грн у порівнянні з 2010 роком (131,29 млрд грн) табл. 3.

Таблиця 3

Обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами у 2009-2011 роках, млрд. грн.

Рік	2009	2010	2011	Відхилення по роках 2011-2010	
				Абсолютне, млрд. грн.	Відносне, %
Обсяг біржових контрактів, млрд. грн.	36.01	131,29	235,44	104,15	79,33

Джерело: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>

Аналіз табл.3 показав, що сума біржових контрактів у 2011 році була на 79.33% більше ніж у 2010 році.

Зростання обсягів торгів на фондовому ринку пояснюється збільшенням обсягів фінансових ресурсів, що інвестуються в цінні папери українських емітентів як вітчизняними, так і іноземними інвесторами, а також зростанням вартості цінних паперів емітентів, з якими укладались угоди [3].

Налагоджена діяльність фондових бірж дозволяє країнам інтегрувати в міжнародний ринковий простір, вирішувати питання щодо залучення додаткових ресурсів та стимулює загальнонаціональний розвиток країни за рахунок інвестицій.

**Список використаної літератури:** 1. Динаміка показників фондового ринку// Вісник Національного банку України, № 8 – 2010 с.- 43. 2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку - [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://nssmc.gov.ua/fund/info>. 3. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ssmc.gov.ua](http://www.ssmc.gov.ua).

**ПАЛЬЧУК О.І.**, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту сфери послуг КНУТД

## РОЗРОБКА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ В ГАЛУЗІ ОСВІТИ

В сучасній економіці знання та інновації є ключовими факторами, що забезпечують конкурентоздатність та економічне зростання. Саме тому питання політики, спрямованої на створення умов, що сприяють генеруванню та розповсюдженню інновацій, посідають з кожним роком все більш значуще місце в

урядових програмах та дискусіях як на національному так і на міжнародному рівнях.

Економічне зростання залежить не лише від наявності фізичних та людських ресурсів; на нього також впливають соціальні процеси та розвиток суспільних інституцій. Наразі мова йде про те, що традиційні методи економічної політики вже не в змозі вирішити поточні проблеми економічного зростання. Існує величезна кількість думок щодо того якої державної політики в галузі інновацій повинні дотримуватись країни. Варто також мати на увазі, що умови технологічного розвитку швидко змінюються і поради вчорашнього дня сьогодні можуть стати неактуальними. Зважаючи на всі ці фактори потрібно дуже уважно розглянути переваги та недоліки, що існують в країні та виходячи з усіх наявних факторів виробляти власну інноваційну політику.

В Україні, як і в інших країнах соціалістичного блоку ще й досі існують проблеми пов'язані з ефективною взаємодією бізнесу та навчальних закладів. Відповідно до моделі, що діяла в Радянському Союзі, вищі навчальні заклади мали неповноцінний статус в національній інноваційній системі, адже наукова діяльність зосереджувалась не в університетах, а в установах Академії наук. Саме тому, сьогодні вищим навчальним закладам потрібно набувати статусу дослідницьких установ. Окрім того, з розпадом Радянського Союзу значна кількість проектно-конструкторських інститутів, що проводили дослідження в різноманітних галузях науки закрилася переважно через складнощі, пов'язані з пристосуванням до нової ринкової моделі та значним обмеженням фінансування. В результаті, установи Академії наук, що залишилися продовжують займатися науково-дослідною діяльністю, університети переважно навчають студентів, розвиваючи свою дослідницьку діяльність дуже повільно, а на бізнес взагалі припадає надзвичайно мізерна доля фінансування наукових розробок. Відносно слабкі зв'язки вищих навчальних закладів з бізнесом пояснюються також юридичними складнощами, оскільки, як правило, мова йде про партнерів різної форми власності. Наявність подібних проблем говорить про те, що проблематиці зв'язків необхідно приділяти особливу увагу [0].

Окрім того, нова концепція освіти потребує нової моделі освіти та професійної підготовки. Поступово світ переходить до навчання протягом всього життя. На думку ряду вчених, в майбутньому близько 20% часу відводитиметься на роботу і

близько 80% на навчання. Воно включатиме в себе формальну школу, тобто школу та університет, а також неформальне навчання (навчання вдома, на робочому місці), соціальне навчання (уміння, які ми набуваємо вдома та суспільстві) [0]. Сутність шкіл майбутнього в тому, щоб більшу частину необхідних знань люди могли отримувати саме тоді, коли вони стануть їм необхідними. Сьогодні надання освітніх послуг стало не лише потрібною, а й прибутковою справою. Сучасний глобальний ринок

Освітніх послуг експертами оцінюється більш ніж в 2 трлн. дол. США на рік [0].

В розвинених країнах відбувається помітне зниження ролі індустріальної складової економіки та значне зростання інформаційної складової. Певним чином, стрімке зростання ролі інформаційної економіки надає нові можливості для подолання значної різниці розвитку між розвиненими країнами, країнами, що розвиваються та з перехідною економікою. Адже інтернет економіка не потребує величезних за розмірами інвестицій для подолання відставання в економічному розвитку. Головними джерелами розвитку в розвинених країнах є інновації, знання та спроможність інтегрувати інформаційно — комунікаційні технології в бізнес та соціальні процеси [0,5]. Такі джерела зростання все більше базуються на розвиненій системі університетської освіти. Велика кількість вчених схиляється до думки, що формальна освіта високого рівня та серйозна наукова база формують основу для подальшого розвитку [0]. На думку багатьох економістів саме освіта матиме найважливіше значення для країн, що розвиваються у XXI сторіччі.

Саме тому Україна, спираючись на базу системи освіти, яка склалася на сьогоднішній день, хоча й значно відстала від світових стандартів, проте все ще цінується в світі і має всі шанси на технологічний прорив. Негативні тенденції, що супроводжують розвиток освітньої сфери в нашій країні великою мірою стримуються певним технологічним відставанням, відсутністю техніки сучасних засобів зв'язку, слабкою узгодженістю між собою систем, відсутністю взаємодії освітньої системи, науки і бізнесу.

**Література:** 1. Создание условий, способствующих повышению конкурентоспособности и эффективности национальных инновационных систем. – ООН. - Нью Йорк и Женева, 2007. – С. 136. 2. Обучение на протяжении жизни в условиях новой экономики (Серия “Актуальные вопросы развития образования”) — М.: “Алекс”, 2006. — 264с. 3. [www.eduventures.com](http://www.eduventures.com) 4. [www.idc.com](http://www.idc.com) 5. <http://www.oecd.org/pisa/46643496.pdf> 6. OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). n.d. *The Financing of Lifelong Learning: Finland's Country Report for the OECD*. Paris.



**АНИСИМОВА А.В.**, канд.экон.наук, доцент, г.Донецк, ДонНУ  
**ПРОХОРЕНКО Е.В.**, студент,г.Донецк, ДонНУ

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

Интернационализация современного производства привела к глобализации экономических отношений между странами: они все больше выходят за рамки двусторонних и приобретают характер многосторонних отношений, связывающих ряд стран и оказывающих существенное влияние на систему мирового хозяйства, в частности через инвестиционную деятельность. Этот процесс сопровождается либерализацией внешнеэкономических связей стран современного мира, уменьшением или снятием различного рода барьеров между государствами для трансграничного движения товаров, услуг, капиталов в процессе инвестирования[1,с.165].

Отечественные и зарубежные ученые внесли существенный вклад в исследование проблем теневой экономики, который связан с такими именами: Д.Блейдс, П.Вилес, Б.Даллаго, Б.Казимиер, Ш.Лейтер, И.Годунов, А.Зубакова, В.Куликов, С.Лукьянов, А.Тимофеев, В.Щербакови др. Вместе с тем вопросы методов оценки теневой экономики в процессе инвестирования являются актуальными.

Цель работы заключается в выявлении тенденций развития теневой экономики в условиях глобализации инвестиционных процессов для разработки направлений их межгосударственного регулирования.

Теневая экономика представляет собой совокупность отношений между отдельными индивидами, группами индивидов, индивидами и институциональными единицами, между отдельными институциональными единицами по поводу производства, распределения, перераспределения, обмена и потребления, материальных благ и услуг, результаты которых по тем или иным причинам не учитываются официальной статистикой, или противоречат законодательству, или сокрыты от налогообложения [1,с.113]. Согласно методологии, рекомендованной ООН и Евростатом, теневая экономика включает:

- «Скрытую экономику» – разрешенную законом экономическую деятельность, но не показываемую ее агентами (производителем, торговцем), не регистрируемую государственными органами и, следовательно, не облагаемую налогами. Данный вид является наиболее распространенным и зачастую может быть скрыт в инвестиционных потоках.

- «Неформальную» – деятельность, осуществляемую на законных основаниях домохозяйствами или другими физическими, индивидуальными субъектами рынка.

- «Нелегальную» – незаконное производство и сбыт товаров [3].

Масштабы и особенности теневой экономики в различных странах и регионах мира тесно связаны с национальными хозяйственными моделями инвестиционных процессов. Так, в развитых странах теневая экономика составляет, по разным оценкам, 12-16% ВВП, в развивающихся от 40 до 50% ВВП, что формирует теневые инвестиционные ресурсы в соответствующем объеме [3]. Такие инвестиции зачастую осуществляются через оффшорные зоны, в частности Кипр и Виргинские острова.

Активизация теневого сектора в инвестировании на глобальном уровне связана со следующими процессами: рост деловой активности компаний в оффшорных зонах; усиление дифференциации стран по уровню инвестиционных ресурсов; расширение теневых отношений в сфере международных информационных технологий; непрозрачность в определении источников инвестирования и целевого использования инвестиций через международную финансово-банковскую систему.

Основными инструментами регулирования теневых отношений в инвестировании являются ужесточение контроля над финансовыми потоками банков и предприятий, усиление борьбы с «отмыванием» капитала через оффшорные зоны, государственный контроль за целевым использованием инвестиционных ресурсов, повышение национальной конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности страны [2].

Следовательно, для разработки направлений и механизмов межгосударственному регулированию теневой деятельности в инвестировании необходима оценка тенденций ее развития для обеспечения консолидации действий на межгосударственном уровне, сбалансированных по векторам решений проблемы по различным отраслевым и целевым аспектам, в частности

внешнеторговым операциям, финансово-банковской сфере, реальном секторе экономики и т.д. Это обеспечит сокращение объемов теневой экономики, а значит улучшение условий конкуренции, занятости и экономического роста страны.

**Список литературы:** 1. Рябушкин Б.Т. Методы оценки теневого и неформального секторов экономики: монография / Б.Т. Рябушкин, Э.Ю. Турилова. - М.: Финансы и статистика, 2003.- 254с. 2. Тенденции развития теневой экономики в условиях глобализации: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://archive.nbuv.gov.ua/>> 3. Теневая экономика как глобальная проблема мирового сообщества: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://rudocs.exdat.com>>

**РОГАТЮК О.В.**, аспірант, м. Чернівці, Буковинський державний фінансово-економічний університет

## **ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ ІНСТИТУЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Економічна історія показує, що частка свідомо формованих інститутів зростає в періоди великомасштабних інституціональних змін – трансформацій, реформ і революцій. Для створення відповідних штучних інститутів необхідно інституціональне проектування. Під інституційним проектуванням розуміється діяльність, спрямована на розробку моделей економічних інститутів, свідомо і цілеспрямовано впроваджуваних в господарську масову поведінку. Основна проблема полягає у виробленні таких принципів діяльності, дотримання яких дозволило б зацікавленим суб'єктам формувати інститути, ефективно вирішують проблеми, для подолання яких вони призначені.

На сьогодні виділяють п'ять основних принципів інституційного проектування:

Принцип етапної повноти проекту. Оскільки розробка проекту запланованої колективної діяльності являє собою різновид процесу прийняття та реалізації управлінського рішення, то послідовність етапів такої розробки збігається з послідовністю кроків при прийнятті рішень, а саме:

- визначення мети проекту;
- розробка варіантів досягнення цілей;
- формування критеріїв відбору варіантів;
- вибір найкращого варіанту інституційного проекту;

- деталізація і оформлення обраного проекту [1, с.231].

Принцип компонентної повноти проекту. Будь-яка продуктивна діяльність, тобто дії, спрямовані на одержання будь-якого реального результату, можлива за наявності таких компонентів:

- об'єкта впливу, перетворення;
- засобів впливу на об'єкт;
- суб'єкта діяльності;
- знань суб'єкта про те, як за допомогою засобів змінювати об'єкт;
- цілей, мотивів і стимулів дій суб'єкта;
- умов, форм і способів з'єднання перерахованих вище компонентів, що дозволяють здійснити необхідні дії [2, с.220].

Принцип достатньої різноманітності стимулів. Даний принцип спрощує структуру економічного інституту, знижує трансакційні витрати, робить даний варіант більш кращим.

Принцип максимальної захищеності від опортуністичної поведінки. Даний принцип продовжує і розвиває принципи компонентної повноти проекту і достатньої різноманітності стимулів, що допомагає подолати недостатній облік інтересів і потреб реальних економічних агентів, включених в структуру проєктованих інститутів, що повинен прийняти до уваги проєктувальник [3, с.112].

Принцип співучасті. Він передбачає, найбільші шанси на виживання має той інститут, який формується при найширшій участі всіх зацікавлених суб'єктів на всіх етапах його проєктування.

Отже, ефективним інституційне проєктування буде в тому випадку, якщо воно забезпечить мінімальні відхилення від отриманих результатів. Основна проблема інституційного проєктування на сьогодні полягає у виробленні таких принципів діяльності, проходження яким дозволило б зацікавленим суб'єктам формувати інститути, ефективно вирішують проблеми, для подолання яких вони призначені.

**Список літератури:** **1.** Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997, с. – 240. **2.** Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования. Учебное пособие, с. – 224. **3.** Тамбовцев В.Л., Тихомиров А.А. Организация управления комплексными программами. М.: изд. МГУ, 1982. с.177.

**САГАН К.С.**, студент, НУДПСУ  
**ХОМЕНКО Ю.М.**, студент, НУДПСУ

## **ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ**

В розвитку економіки будь-якої країни інвестиції займають важливе місце, збільшуючи темпи економічного зростання, обумовлюючи структурні зрушення, що відбуваються в економіці та інвестуванні, сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств і життєвого рівня населення. Інвестиційна активність економіки має велике значення для підвищення виробничого потенціалу країни і формування дохідної бази бюджету.

У сучасних умовах господарювання підвищується значення впливу держави на інвестиційну діяльність. Одним з основних засобів такого впливу є оподаткування.

Проблема визначення ролі та місця системи оподаткування в механізмі стимулювання інвестиційної діяльності і сьогодні є об'єктом дослідження багатьох науковців, зокрема таких, як Колесник В., Коновалова Т., Кузьміна Н., Москалюк Н., Савченко А., Чорний Л., Янель Ю. та ін.

На сьогодні, у зв'язку з реформування податкової системи України, актуальним є дослідження ефективності її дії на інвестиційну активність підприємств, а також вироблення пропозицій, спрямованих на вдосконалення податкових інструментів, стимулюючих інвестиційну діяльність підприємств.

Традиційно вважається, що за допомогою податків держава може регулювати інвестиційні процеси як за рахунок впливу на рівень короткострокових та довгострокових заощаджень, так і за допомогою політики пільг та стимулів для вирішення певних інвестиційних завдань[1].

У 2011 році було Верховною Радою України прийнято Закон України № 4057-VI "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання інвестицій у вітчизняну економіку"[2]. Положення закону спрямовані на створення привабливого інвестиційного клімату через звільнення від оподаткування доходів, які виникають у разі валютних коливань при внесенні інвестицій, виражених в іноземній валюті; скасування необхідності сплати авансового внеску з податку на прибуток для підприємств, прибуток яких звільнено від

оподаткування; надання можливості погашення концесіонерами податкового боргу та перераховування в їх розпорядження сум надміру сплачених та невідшкодованих податків (зборів) підприємств державної чи комунальної форм власності, переданих у концесію; стимулювання виробництва та застосування генеруючого обладнання для виробництва електроенергії з відновлювальних джерел енергії.

Ще одним стратегічним кроком у напрямку покращення інвестиційного клімату став Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць»[3], який набрав чинності у 2013 році. Закон визначає основи державної політики в інвестиційній сфері протягом 2013 - 2032 років щодо стимулювання залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки та спрямований на створення умов для активізації інвестиційної діяльності шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках розвитку економіки з метою створення нових робочих місць, розвитку регіонів.

Завдяки проведенню податкової реформи в Україні поступово скорочується рівень податкового навантаження, і про це свідчать показники рейтингу Doing Business, які досліджуються Міжнародною фінансовою корпорацією. Згідно рейтингу 2013 року за субіндексом «Сплата податків» Україна не лише покращила свої позиції на 18 місць, а й потрапила до десятки країн-найбільших реформаторів даної сфери діяльності за останні 7 років - 6 місце. Так, за даний період Україна наблизилась до оптимального значення на 31 в.п. (з 16% до 47% від оптимального значення)[4].

У майбутньому податкова та митна політика мають бути спрямовані на:

- виділення переліку найбільш важливих для економічного розвитку країни галузей, що потребують значної державної підтримки у вигляді податкових пільг та податкових канікул;

- скорочення деяких операцій, що призводить до зменшення податкового навантаження;

- вдосконалення механізму ввезення на митну територію України устаткування, обладнання та комплектуючих до них, матеріалів для реалізації інвестиційних проектів;

- удосконалення дозвільної системи, ліцензування, адміністративних послуг, започаткування та ліквідації бізнесу,

державного нагляду та контролю, технічного регулювання, формування митних процедур.

Отже, сьогодні сміливо можна говорити, що завдяки проведенню податкової реформи в Україні поступово створюються умови, які спрямовані на створення привабливого інвестиційного клімату. Але актуальним все ж таки залишається питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів, які сприятимуть покращенню інвестиційного іміджу України та збільшенню обсягів залучення іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в її економіку.

**Список літератури:** 1. Пророк Р.В. Система податкового стимулювання інвестиційної та інноваційної сфер діяльності у промисловості -2010.- №9.-с.9-15. 2. Закон України від 17.11.2011№ 4057-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання інвестицій у вітчизняну економіку»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4057-17> 3. Закон України від 06.09.2012 № 5205 «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5205-17> 4. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org>

**БИЧКОВА А.О.**, студент, м. Харків, ХНПУ ім. Г.С.Сковороди

## **ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Одним із факторів ефективного використання виробничих ресурсів та економічного зростання національної економіки є людський капітал, під яким розуміємо комплекс сформованих та розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис, мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника та національного доходу [1]. До основних форм людського капіталу відносять: витрати на освіту, охорону здоров'я та виховання дітей, витрати на географічну мобільність, пошук економічно значимої інформації, знання, накопичення виробничого досвіду, посилення мотивацій працівників до підвищення якості своєї роботи.

Формування людського капіталу створюється за рахунок державних та приватних інвестицій. За своєю природою, інвестиції в людський капітал являють собою «будь-яку дію, яка

підвищує кваліфікацію і здібності та, тим самим, продуктивність праці робітників. Витрати, які сприяють підвищенню чистієї продуктивності, можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що їх буде багаторазово компенсовано зростаючим потоком доходів у майбутньому» [2].

В Україні проведено коло досліджень, які присвячені аналізу проблем недостатності інвестицій в людський капітал. За результатами даних досліджень українськими вченими (В. Антонюк, В.Гейць, О. Грішнова, В. Куценко та інші) було виділено дві основні проблеми: недостатній обсяг капіталовкладень в освіту та медицину з боку державного сектору; відсутність нових механізмів залучення приватних інвестицій у сферах охорони здоров'я та освіти.

Враховуючи дослідження вітчизняних вчених та взявши до уваги іноземний досвід формування людського капіталу, вважаємо, що наведені вище проблеми можна вирішити наступним чином:

по-перше, через реформування системи охорони здоров'я. В Україні необхідно запровадити багатоканальне фінансування медичної галузі, використовуючи кошти центрального та місцевих бюджетів, внески від медичного страхування, засоби накопичувальних фондів благодійних організацій і територіальних громад, госпрозрахункову діяльність лікувальних закладів, платежі громадян за отримані додаткові медичні послуги. Також треба розробити стратегію збереження здоров'я населення;

по-друге, необхідно забезпечити виконання закону «Про освіту», відповідно до якого витрати на освіту мають складати 10% ВВП, що також є недостатнім. Так, наприклад, в Японії на освіту і перепідготовку персоналу витрачається 16% ВВП, а у США ця частка є ще вищою і складає 20%. Що стосується України, то тут ця частка ледь дотягує до рівня 6-7%;

по-третє, необхідно здійснити диверсифікацію джерел фінансування освіти. Перспективним напрямком для України щодо стимулювання інвестицій в людський капітал є надання студентам кредиту на навчання самими навчальними закладами, а також залучення банківського сектору до даного процесу. Також одним з пріоритетних напрямків у фінансуванні освіти є активне залучення у цю сферу приватного сектору. Наприклад, у Росії із коштів підприємств та населення за різноманітними каналами у



сферу освіти надходить 1,7% ВВП. В Україні відсутня інформація з цього приводу.

Отже, не зважаючи на ситуацію, що склалася в Україні, категорія людського капіталу поступово отримує визнання та має всі підстави для свого розвитку. Інвестиції у людський капітал є досить вигідними, так як дають досить значний соціальний та економічний ефект.

**Список літератури:** 1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Олена Антонівна Грішнова. – К. : “Знання”, 2001. – 254 с.; 2. Макконелл Кэмпбелл, Брю Стенли. Экономикс – принципы, проблемы и политика. – М. : ИНФРА-М, 1999.

**САМОФАТ І.С., студентка, м.Ірпінь, НУДПСУ**

## **МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ**

Економічний розвиток національної економіки неможливий без активізації інноваційних процесів, вагому роль у даному процесі відіграє держава. Продумана і цілеспрямована інноваційна політика держави позитивно впливає на ефективність інноваційних процесів і загальну динаміку економічного розвитку. І навпаки, недостатньо обґрунтовані дії і заходи держави у сфері регулювання інноваційних процесів руйнують їх мотиваційний механізм, гальмуючи соціально-економічне зростання і навіть перешкоджаючи йому [1].

Механізм державного управління інвестиційно-інноваційними процесами - сукупність принципів, методів, інструментів та важелів цілеспрямованого впливу держави на учасників інвестиційно-інноваційних процесів для формування та розміщення ними інвестиційних ресурсів з метою забезпечення економічного зростання.

Державі необхідно створювати умови для залучення і використання суб'єктами інвестиційно-інноваційної діяльності власних джерел інвестиційних ресурсів. А зниження оподаткування інвестиційного прибутку сприятиме пожвавленню інвестицій й приверне увагу іноземних інвесторів до інвестиційного ринку України.

У 2012 р. іноземними інвесторами вкладено 6013,1 млн. дол. США прямих інвестицій, а їх загальний обсяг на кінець 2012 р.

становив 54462,4 млн. дол. США, що на 8,2% більше обсягів інвестицій на початок року, тобто держава створює сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій (рис. 1).

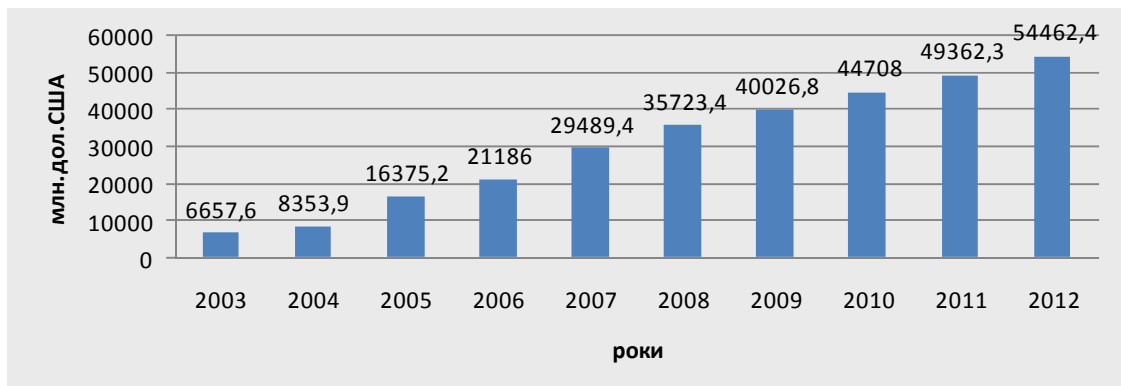


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну наростаючим підсумком у 2003-2012 рр., млн. дол. США

Джерело: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>[2]

Сучасні обсяги інвестування економіки України характеризуються значним оживленням інвестиційного процесу. Аналіз динаміки капітальних інвестицій за видами економічної діяльності у 2010-2012 роках свідчить про зростання їх темпів (табл. 1).

Таблиця 1

Показники динаміки капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Україні у 2010-2012 рр., млн.грн.

Види економічної діяльності	2010	2011	2012	Темп зростання 2012 р. до 2010 р. %
Усього, з них	164647,1	230001,2	263727,7	160,18
Сільське, лісове та рибне господарство	9248,3	13947,2	16089,9	173,98
Промисловість	52046,2	85386,0	95218,5	182,95
Будівництво	30298,1	32496,2	42163,8	139,16
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	17526,3	23095,8	28158,1	160,66
Інформація та телекомунікації	8687,4	8102,7	8971,0	103,26
Фінансова та страхова діяльність	4947,6	4835,7	6449,9	130,36

Джерело: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>[2]

Найбільший темп зростання капітальних інвестицій України у промисловості – 182,95 %, а найменший темп зростання у інформації та телекомунікації – 103,26 %.

Сучасні обсяги інвестицій залишаються недостатніми для кардинального поліпшення економічної ситуації в країні. Крім того, держава спрямовує інвестиції у вжерозвинені сфери економічної діяльності. Таке спрямування капітальних інвестицій не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку видів економічної діяльності та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Вирішення поточних і довгострокових завдань активізації інвестиційно-інноваційних процесів у регіонах України вимагає формування дієвих механізмів державного регулювання інвестиціями в інновації з урахуванням особливостей поточного стану господарського розвитку регіонів. Тому необхідно створити умови для надходження інвестицій до депресивних та слаборозвинених територій і започаткувати в них таким чином тенденції до поліпшення ситуації та зростання добробуту населення.

Отже, реалізуючи механізм державного управління інвестиційно-інвестиційними процесамиможливо досягти позитивних темпів економічного зростання національної економіки, підвищення значення індексу інвестиційної привабливості, активізації інвестиційної діяльності та мінімізації інвестиційних ризиків [3].

*Список літератури: 1. Бутирська І.В. Особливості формування державної інноваційної політики /І.В.Бутирська/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/29\\_DWS\\_2009/Economics/53704.doc.htm](http://www.rusnauka.com/29_DWS_2009/Economics/53704.doc.htm) 2.Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 3. Чорна О.М., Колодка К.В. Концепція механізму державного управління інвестиційно-інноваційними процесами в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum%20/NvFbi/2012\\_1/14.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/NvFbi/2012_1/14.pdf)*

**БІРЮК М. О.**, магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

На сучасному етапі розвитку промисловості підприємствам дуже важливо вчасно реагувати на зміни ринку, на появу

інноваційних рішень в життєдіяльності підприємства. Особливо актуально це для підприємств вітчизняних, саме вони, вийшовши, ще так нещодавно на рівень ринкових відносин, зрозуміли наскільки були загальмовані, відокремлені від сучасних методів управління, від впровадження інноваційних стратегій у своїй діяльності, завдяки чому серйозно відстали у конкурентоспроможності від своїх зарубіжних аналогів. Інновації набувають все більшої актуальності оскільки світ вступив в епоху «інтелектуальної економіки», де основними джерелами добробуту та визначними факторами виробництва стають нововведення та творчі досягнення людей. У такій ситуації логічно постало питання про впровадження інноваційної стратегії на підприємстві.

Метою дослідження є розкриття аспектів впровадження інноваційної стратегії, специфічних аспектів впровадження інноваційних стратегій в Україні та факторів які на це впливають.

Інноваційна стратегія реалізується в рамках стратегічного планування. З вибором стратегії пов'язана розробка планів, проведення досліджень, здійснення інших форм інноваційної діяльності. Основа розробки інноваційної стратегії ґрунтується на теорії життєвого циклу продукту, ринковій позиції фірми та її науково-технічній політиці [1].

Розробка планів, дослідження потребують значних капіталовкладень, тому не дивно, що не кожна організація може дозволити собі вкладати кошти у цей напрямок розвитку, тим паче, у ситуації політичної, економічної нестабільності і доволі недосконалої податкової бази нашої країни. Незважаючи на ці несприятливі фактори підприємства повинні бути орієнтовані на інноваційний шлях розвитку, адже не існує якоїсь універсальної стратегії для всіх, кожна організація обирає саме ту, що якнайкраще відповідає потребам даної організації на сучасному етапі розвитку.

Вибір організацією певної інноваційної стратегії залежить від багатьох чинників. Це і умови та чинники зовнішнього середовища, і сфера діяльності організації, і номенклатура та асортимент її продукції, і тривалість життєвого циклу товарів, і спроможність організації здійснювати моніторинг науково-технічної інформації щодо ринку новацій, і наявність відповідного науково-технічного й технологічного потенціалу, і багато інших.

Водночас важливо пам'ятати, що управління інноваційними процесами в організації не обмежується лише вибором

інноваційної стратегії. Зусилля вищого керівництва необхідно спрямовувати на те, щоб забезпечити реалізацію вибраної стратегії. Це великою мірою залежить від інноваційного потенціалу організації, який визначається станом її внутрішнього середовища [2].

Отже з вищесказаного можна зрозуміти, що впровадження інноваційної стратегії на підприємстві крім загальних аспектів має і деякі специфічні особливості притаманні нашій країні і тільки керівник який зможе не тільки мінімізувати вплив цих специфічних аспектів, а і можливо використати їх із користю зможе намагатись проводити інноваційну політику, що безсумнівно дасть йому серйозні конкурентні переваги на ринку.

**Список літератури:** 1. Механік О.В. Інновації, історія їх виникнення, суть та значення для підвищення конкурентоспроможності країни / О.В. Механік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 2 (5,7). – с. 7. 2. Федулова Л. І. Менеджмент організацій: Підручник. - Київ: Либідь, 2004. – 332 с.

**АЛЕКСАНДРОВ В.В.**, асистент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**АЛЕКСАНДРОВА В.О.**, ст. викладач, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**ОПАРІЙ Є.О.**, асистент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ОГЛЯД НАУКОВО-ПРАКТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ОБЛАСТІ ОЦІНКИ І ВІДБОРУ ПРОЕКТІВ В МОДЕЛЯХ ТИПУ «ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ»**

Оцінка проекту є найважливішою процедурою на початковій стадії проекту, але також є безперервним процесом, що припускає можливість зупинки проекту у зв'язку з появою нової додаткової інформації.

Система відбору і оцінки проектів ґрунтується на чіткому формальному базисі і, в загальному випадку, включає наступні компоненти:

- виявлення чинників, що відносяться до проекту;
- оцінка проектних пропозицій по цих чинниках з використанням кількісної інформації або експертних оцінок;
- ухвалення або відмова від проектних пропозицій на основі зроблених оцінок;
- виявлення областей, де потрібна додаткова інформація, і виділення ресурсів на її отримання;
- зіставлення нової інформації з тією, що використовувалася

при первинній оцінці;

- оцінку дії на проект виділених нових змінних;
- ухвалення рішення про продовження або припинення роботи над проектом.

При цьому використання будь-якого формалізованого методу оцінки не є математичним розрахунком потенційної або очікуваної ефективності проекту, а має лише мету визначити його вибір. Особа, що ухвалює рішення, (ОУР) самостійно вибирає форму і критерії оцінки.

З позиції дослідження операцій, оцінка проектів формалізується у вигляді моделей вибору, орієнтованих на підтримку ОУР (керівника) при визначенні пріоритетів і здійсненні накопичення відповідних проектів. При цьому існують три основні типи моделей вибору, в основі яких лежать оцінки експертів, економічні (техніко-економічні, соціально-економічні) показники і об'єм розподілу ресурсів.

Перші два типи моделей розроблено і використовуються головним чином керівниками-практиками для вирішення завдання встановлення пріоритетів проектів. Що стосується моделей розподілу ресурсів, то вони в основному є прерогативою дослідників систем і використовуються для вирішення завдання оптимального розподілу ресурсів. За наслідками оцінки моделей з погляду їх застосовності, лінійні, нелінійні і цілочисельні моделі типу «розподіл ресурсів» мають вищі показники реалістичності, гнучкості і діапазону застосовності, тоді як моделі типу «експертні оцінки» і типу «економічні показники» мають кращі оцінки простоти використання і економічності.

У моделях типу «економічні показники» встановлення пріоритету можливих варіантів проекту здійснюється на основі різних економічних (техніко-економічних, соціально-економічних) показників варіантів проекту.

При цьому варто відзначити, що одним з істотних чинників, стримуючих залучення інвестицій в науково-технічні проекти, є недосконалість існуючих методів техніко-економічних обґрунтувань.

У загальному випадку, зарубіжні методи розрахунку економічної ефективності можна згрупувати по двох напрямках. До першої групи входять методи, що базуються на розрахунках показників терміну окупності і коефіцієнта рентабельності капітальних вкладень. Методи другої групи засновані на використанні показника чистої приведеної (поточної) вартості проекту і коефіцієнтів внутрішньої рентабельності проектів. Відмітною особливістю зарубіжних методів є врахування

ризиків і чинників, що впливають на величину ефекту, в них рекомендується також визначати чутливість проекту до можливих варіацій початкових параметрів. У вітчизняній практиці широко використовується методика ООН по промисловому розвитку (ЮНІДО): розрахунки ефективності, виконані відповідно до даної методики, визнаються зарубіжними інвесторами, і це полегшує проходження міжнародної експертизи проектів. Проте, зарубіжні методи оцінки економічної ефективності проектів мають певні недоліки. У них відсутній науково обґрунтований підхід до вибору розрахункового періоду; не враховується вартісна оцінка супутніх соціальних, економічних і екологічних результатів, які можуть опинитися більш вагомими ніж основні економічні; не даються рекомендації по врахуванню втрат, пов'язаних з виводом з експлуатації дієздатного устаткування у зв'язку з впровадженням нового; відсутнє розмежування показників ефекту і ефективності; недостатньо розроблені проблеми інфляції.

Вітчизняні методики, що розробляються зараз, є, як правило, модифікаціями зарубіжних методів техніко-економічного обґрунтування. Аналіз вітчизняних методик показав, що більш ранні методики розроблялися під умови державного фінансування і основний акцент зроблений на розрахунок народногосподарського економічного ефекту. Наприклад, офіційно затверджена «Методика визначення економічної ефективності використання в народному господарстві нової техніки, винаходів і раціоналізаторських пропозицій» за наявності ряду положень, які не втратили актуальності в даний час, містить і такі, використання яких не відповідає сучасним вимогам економічного управління. Перш за все, недоцільно використовувати як головний показник річного економічного ефекту, оскільки ефект від проектів змінюється протягом всього життєвого циклу. Слід відзначити, що суспільна корисність проекту не може визначатися тільки його економічною ефективністю, оскільки багато суспільно значущих і корисних ефектів не мають ринкової оцінки або взагалі не піддаються вимірюванню у вартісній формі. Такі проекти, в т.ч. науково-технічні, автори рекомендують оцінювати з погляду впливу на бюджет, оцінки прямих і непрямих доходів і витрат, що не окупаються, причому останні співвідносити з соціальним благом.

**КОБЕЛЄВА Т.А.**, канд..екон.наук. доцент НТУ «ХПІ», Харків, Україна

**ТОРОЙ ІЛКА**, професор, проректор університету м.Куопіо (Фінляндія)

## **ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ІНВЕСТИВАННЯ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОМАШИНОБУДУВАННЯ**

В даний час внутрішній ринок України, покликаний відображати інтереси споживачів, не формує скільки-небудь певних вимог до стандартних асинхронних двигунів, окрім цінових. У зв'язку з цим для виявлення тенденцій їх вдосконалення виходитимемо з вимог зовнішнього ринку, на якому вже працюють українські підприємства, і з досягнень основних зарубіжних виробників стандартних асинхронних двигунів.

Проблеми неконкурентоспроможності промислового виробництва за споживчими характеристиками його продукції, надмірної витратності, матеріало- та енергоємності технологічних процесів, фізичного зношення обладнання, погіршення безпеки праці та довкілля вимагають мобілізації національного інвестиційного потенціалу України та суттєвої активізації на цьому підґрунті інвестиційних процесів. Тому умови інвестиційної діяльності в цілому, а також наявні обсяги, джерела і сфери використання інвестиційних ресурсів є об'єктом постійної уваги урядовців, потенційних іноземних і національних інвесторів, наукових кіл. Особливе значення цей напрямок має для вітчизняного електромашинобудування як найбільш важливої підгалузі науково-технічного прогресу.

Основною метою інвестиційної політики є переведення суспільного виробництва на передові новітні технології, на інтенсивний шлях його розвитку з послідовним скороченням витрат на екстенсивне зростання виробничого потенціалу та збільшення інвестиційних вкладень в інтенсифікацію використання вже створеного, тобто діючого основного капіталу на підприємствах. Проте багатогранні питання процесу реального інвестування потребують подальшої наукової розробки, а саме методики визначення найбільш пріоритетних напрямів призначення реальних інвестицій в основний капітал підприємств. Також залишаються недостатньо розробленими



методологія і інструментарій аналізу реальних інвестицій. Наявність вищезазначених проблем зумовила вибір теми, актуальність та необхідність цього дослідження, основною метою якого є забезпечення розширеного відтворення основного капіталу за рахунок раціонального спрямування та ефективного використання реальних інвестицій за основними напрямками та формами на вітчизняних підприємствах.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання задач дослідження економічної сутності і змісту реальних інвестицій у відтворювальному процесі основного капіталу, визначення методологічних основ системної оцінки ефективності реальних інвестицій, вивчення основних напрямів і форм реального інвестування, розробки класифікації основних напрямів призначення реальних інвестицій.

Пропонується більш повна класифікація трьох основних напрямів призначення реальних інвестицій в підгалузі вітчизняного електромашинобудування: інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення), інвестування приросту оборотних активів, витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкту (капітальний ремонт).

**ТКАЧОВА Н.П.**, к.е.н, доцент, НТУ «ХПІ», Харків

**БЕРЕС ШАМОШІ МАРІАНН**, доктор екон.наук, Мішкольцький університет, Угорщина

## **ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РЕЙТИНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Важливість достовірної оцінки інвестиційної привабливості вітчизняних машинобудівних підприємств пов'язана з розвитком інвестиційно-інноваційних процесів у національній економіці. Останнім часом особливої важливості набуває питання подальшого розвитку та поширення не тільки прямих, але і портфельних інвестицій у підприємства вітчизняної промисловості, що безумовно сприяло б формуванню ефективних інструментів фондового ринку на Україні, диференціації варіантів розміщення тимчасово вільних грошових коштів населення, рівномірному розвитку всіх галузей народного господарства.

Необхідно відзначити, що здійсненню вище наведених процесів багато в чому сприяло б формування інструменту оцінки фінансово-економічного стану підприємства, що, з урахуванням посилення конкуренції на фінансовому ринку, вимагає застосування саме рейтингової оцінки.

На сьогоднішній день у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі існує широке різноманіття різних методів визначення рейтингу інвестиційної привабливості підприємства на основі інтегральної оцінки фінансово економічного стану, серед яких можна виділити:

- методичні підходи, засновані на побудові багатофакторної дискримінантної моделі;
- методичні підходи, засновані на розрахунку середніх (середньозважених) величин (статистичні методи);
- методичні підходи, засновані на експертній бальною оцінкою;
- методи матричного ранжирування.

Разом з тим на практиці неможливо обмежитися одним з вище наведених підходів у силу певних недоліків, притаманних цим методам в тій чи іншій мірі, а саме:

- ігнорування в процесі оцінки факторів, пов'язаних з галузевою приналежністю і специфікою роботи підприємства, а також фактора динаміки зміни результатів роботи підприємства;
- недосконалість інструменту обґрунтування вибору оціночних показників;
- відсутність чіткої системи скорингової оцінки та інших обставин.

Застосування такого методичного підходу дозволяє уникнути вище зазначених недоліків. Методика «Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості» дозволяє визначити оптимальний об'єкт розміщення інвестицій шляхом ранжирування оцінюваних підприємств залежно від рівня ризику їх фінансово-економічної стійкості, і включає наступні основні етапи:

- Інтегральна двовимірна оцінка фінансово-економічного стану підприємства : залежно від його відповідності нормативному, в залежності від його зміни в порівнянні з фактичними результатами попереднього періоду.

- Розрахунок показників ризику погіршення фінансово-економічного стану підприємства і ризику, пов'язаного з нестабільністю його роботи.

- Визначення інвестиційного рейтингу машинобудівного підприємства на основі розрахунку комплексного показника ризику, який, з одного боку, залежить від ефективності роботи підприємства, з іншого боку, - від стабільності його роботи.

Запропоновані в методиці критерії оцінки розроблені з урахуванням галузевих особливостей роботи підприємств машинобудівного комплексу. Наявність системи скорингової оцінки, а також кількісне визначення результуючого показника дозволяють оцінити інвестиційний рейтинг підприємства як у сукупності аналізованих об'єктів, так і окремо.

**БАРАНОВ В. П.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**КОЛОТЮК О.І.**, асистент кафедри, м. Харків, НТУ «ХПІ»

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Ринкові перетворення в економіці України тривалий час супроводжуються економічним спадом і кризовими явищами. В цих умовах важливе значення має розвиток інноваційної діяльності підприємств, оскільки економічні негаразди негативно позначилися на ефективності розробок і реалізації інноваційних проектів, що не сприяє впровадженню сучасних технологій і техніки в промисловості, а отже, уповільнює структурну перебудову економіки в цілому.

Проблема активізації інноваційної діяльності промислових підприємств з проголошенням Україною євроінтеграційного курсу набуває особливої актуальності.

Без інноваційної переорієнтації державної політики, без підвищення інноваційної активності промислових підприємств неможливо досягти основної мети економічного регулювання – підвищення ефективності та конкурентоспроможності промислового виробництва.

Становлення економічного механізму регулювання інноваційної діяльності промислових підприємств можливе лише за умови включення інноваційних факторів до процесу соціально-економічного розвитку держави.

Ключовим фактором, що впливає на рівень технологічного розвитку держави і визначає швидкість розробки та освоєння

науково-технічних новинок, є пошук джерел інвестування інновацій та запровадження ефективних механізмів їх реалізації й використання в сучасній економічній системі України.

Основними проблемами конкурентоспроможності інноваційних промислових підприємств є:

- відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку;

- немає залежності між збільшенням обсягу продажу приватними компаніями і зростанням фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок;

- інноваційна політика не має чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем регіонів, у їхній реструктуризації з врахуванням ринкових чинників.

- відсутність джерел фінансування.

- низьке мотиваційне середовище для здійснення підприємницької діяльності;

Таким чином, підсумовуючи наведений вище матеріал, ми можемо зробити висновок, що стан інноваційної діяльності в промисловості, існуюча політика держави щодо сприяння активізації інноваційної діяльності свідчить про занепад у цій сфері, основними причинами якого є недосконалість механізму регулювання розвитку внутрішнього інноваційного ринку, неефективне конкурентне середовище.

**БИЛЬЄВА К.О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ І СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

Сьогодні у світі склалася ситуація, коли розвинуті країни, вкладаючи величезні кошти у наукові дослідження і розробки, мають високий рівень експорту високотехнологічної продукції, що дозволяє їм диктувати свої умови на ринках і ще більше відірватися від країн, що розвиваються. Оцінюючи ситуацію в науково-технічній сфері країн ЦСЄ, необхідно зазначити, що, в цілому, незважаючи на спроби зміцнення інноваційного потенціалу з боку урядів більшості країн регіону, за основними показниками розвитку науково-технічного потенціалу країни ЦСЄ

значно відстають не тільки від провідних країн світу, але і від деяких НІК, зокрема, Китаю та Індії. Так, частка витрат на НДДКР країн ЦСЄ у 2-3 рази нижче, ніж у розвинутих країнах (зазвичай складає менше 1%). Тому падає результативність НДДКР, знижується якість науки, можливості генерувати власні інновації поступово вичерпуються.

Значне відставання спостерігається і за іншими показниками інноваційної діяльності, зокрема, за кількістю дослідників на 1 млн. населення (окрім Словенії і Росії). Разом з тим, Чехія та Угорщина цілком порівняні з показниками розвинутих країн за часткою високотехнологічного експорту в експорті.

Відносно низька інноваційна активність підприємств у більшості країн ЦСЄ може бути пояснена браком фінансових ресурсів. Багатьом країнам регіону так і не вдалося знизити високі політичні та економічні ризики, що гальмують залучення іноземного капіталу в наукомісткі сектори, а власні кошти і державні інвестиції в виробництва залишаються на вкрай низькому рівні. При цьому дослідники виділяють декілька можливих варіантів інноваційного розвитку, у т.ч. інерційний, що передбачає орієнтацію на технологічний та економічний розвиток у розвинутих країнах. Інноваційний прорив вимагає підвищення конкурентоспроможності економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках. При інерційному сценарії глобального інноваційно-технологічного розвитку загрози виснаження природних ресурсів й екологічної катастрофи збільшуватимуться. Інноваційний прорив, навпаки, орієнтований на екологізацію НТП в планетарних масштабах.

У сфері інноваційної політики країн ЦСЄ (Угорщина, Польща, Словенія, Словаччина, Чехія) домінує політика, що спрямована на науково-технічний та інноваційний розвиток. Найпоширенішими у країнах ЦСЄ стали моделі наздоганяючої та інтеграційної взаємодій. Наздоганяюча модель передбачає прискорене зростання економічного розвитку та модернізації промисловості. Її переваги: можливість завоювання нових ринків збуту; відкриття ринку для імпорту західних технологій; створення нових робочих місць; інноваційний розвиток. Так, більше 70 % капіталовкладень на реструктуризацію економіки країн ЦСЄ, походять із ЄС. Так, у Чехії було створено 120 підприємств зі збірки автомобілів і виробництва комплектуючих. Близько 70 % угорського експорту

машин та устаткування пов'язано з виробництвом ДВЗ та збірки автомобілів.

Модель інтеграційної взаємодії дозволить країнам ЦСЄ підвищити технологічний рівень виробництва та зайнятість населення. Її сутність полягає у прискореному розвитку на основі побудови інноваційної економіки за рахунок оптимального поєднання наздоганяючого розвитку та можливостей постіндустріальної західноєвропейської модернізації. Однак на ринку високотехнологічної продукції пануватимуть промислово розвинені країни.

Інноваційний розвиток економіки в країнах СНД (у т.ч і в Україні) відрізняється: копіюванням досвіду розвинених країн без врахування національних особливостей; спрямуванням іноземних інвестицій у невиробничі сфери; вільним доступом до ресурсного потенціалу, зокрема паливно-енергетичного; перешкоджанням експорту високотехнологічної продукції на світові ринки; недостатнім фінансуванням НДР; відсутністю дієвого інструменту управління науково-технічним та інноваційним розвитком країн та моніторингу підтримки перспективних виробництв високотехнологічної продукції.

Т.ч., перехід до інноваційної економіки в Україні та країнах ЦСЄ вимагає посилення ролі держави як ефективного суб'єкта, що направляє і регулює НТП та інноваційну діяльність, забезпечує тісну співпрацю всіх учасників інноваційного процесу. Інноваційна політика має стати невід'ємною частиною промислової політики, а наука – безпосередньою продуктивною силою промислового виробництва.

**ВОРОНЧИХІНА О.О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

### **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Сьогодні інновації стають одним з основних економічних ресурсів, що визначає конкурентоспроможність підприємства. На рівень конкурентоспроможності підприємства найважливіше вплив надають науково-технічний рівень і ступінь досконалості технології виробництва, використання новітніх винаходів та

відкриттів, впровадження сучасних форм і методів організації виробництва і праці.

Дослідженню інноваційної діяльності та конкурентоспроможності підприємств присвячено досить велику кількість наукових трудов. Теоретическіе основи природи конкуренції заклали класики економічної теорії Сміт А., Рікардо Д., Хекшер Е., Олін Б., Шумпетер Й. та інші вчені. Сучасними зарубіжними дослідниками є Портер М., Ансофф І., Котлер Ф., Прахалад К., Друкер П. Серед українських авторів доцільно відзначити наступних: Амоша А., Гальчинський А., Геєць В., Кваснюк Б., Жаліло Я., Тарнавська Н., та інші.

Метою данного дослідження є вивчення впливу інноваційної діяльності на конкурентоспроможність підприємства, виявлення основних проблем та знаходження рішення цих проблем.

В результаті обстеження інноваційної діяльності в Україні зростає кількість промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. Так, якщо в 2011 році цей показник становив 1679 підприємств (16,2% обстежених промислових підприємств), то в 2012 році їх кількість збільшилася вже до 1758 підприємств (17,4%). Найбільше інноваційно активних підприємств розташовано в Києві, Харківській, Запорізькій, Миколаївській та Львівській областях.

Відзначимо, що агентство Bloomberg включило Україну до топ-50 найбільш інноваційних країн світу, поставивши на 42 місце попереду таких країн, як Південна Африка, Аргентина, Румунія, Болгарія. [1]

Однак створити інновацію – це половина шляху, друга половина – досягнення кінцевого результату, просування інновації на ринку, тобто те, що прийнято називати комерціалізацією. Факт наявності прав інтелектуальної власності – недостатня умова для отримання власником комерційних результатів.

Незважаючи на значне пожвавлення інноваційної діяльності, є фактори, які перешкоджають здійсненню інновацій. До основних проблем можна віднести - недостатність коштів, суттєве підвищення вартості енергоносіїв, зростання вартості кредитних ресурсів, відсутність державної підтримки тощо. В результаті цього фінансово-економічний стан областей України не дає можливості переважній більшості підприємств впровадити свої інновації.

Для вирішення цих проблем необхідно розвивати і стимулювати інноваційні процеси в тих секторах ринку, де можна одержати позитивний результат у конкурентній боротьбі з розвиненими державами світу

Основна роль у формуванні національної інноваційної системи (НІС) належить державі. Розвиток НІС дозволить сформувати умови ефективної діяльності підприємств, які створюють та / або сприяють створенню та поширенню нових знань і технологій, а також здійснюють їх комерційну реалізацію. Це, в свою чергу, призведе до здійснення цілеспрямованих структурно-функціональних змін в економіці України і збільшення частки інноваційного фактору в прирості ВВП. [3]

**Список літератури:** 1. Інформаційні ресурси Державної служби інтелектуальної власності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sips.gov.ua>. 2. Калиниченко, М.П. Маркетинг комерціалізації результатів інноваційної діяльності в промисловості [Текст] / М.П. Калиниченко // Маркетинг і менеджмент інновацій.—2012.—№4.—С.43-50. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/29899>. 3. Горбачева О.В. Тенденции влияния инновационной деятельности на конкурентоспособность предприятия / Горбачева О.В. // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 116/2011. Серія: Економіка і фінанси. — Севастополь, 2011.

**ГАЄВСЬКА Я.К.**, магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Для України є досить актуальною проблема активізації інноваційної діяльності. Практична реалізація стратегії інноваційного розвитку економіки потребує насамперед підвищення інноваційної активності на всіх рівнях: держава – галузь – регіон – підприємство. Однак, у підприємств на сьогодні немає відповідних економічних умов для впровадження нововведень.

Мета дослідження – це сучасний стан інноваційної діяльності на території України.

Інноваційна політика України регулюється Міністерством промислової політики і відповідним Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності». У світовій практиці інноваційна політика також знаходиться під контролем уряду, що обумовлює її стрімкий економічний розвиток. Прикладом можуть служити Японія, Німеччина і низка інших країн з високими



соціально-економічними стандартами які багато в чому є результатом ефективної інноваційної політики.

Інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана з управлінням змінами, що викликані переходом до ринку, кризою в різних галузях виробництва і корпораціях, а також зростанням виробництв, що швидко розвиваються.

Стан інноваційної діяльності в економіці України протягом останніх років більшістю науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасній стратегії розвитку країни. Він має сталу тенденцію до зниження. Це підтверджується щорічним зменшенням кількості та питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації в усіх галузях промисловості. У 2006 р. інновації здійснювали тільки 958 підприємств. Їх питома вага у загальній кількості таких підприємств становила менше 10% при тому, що в середині 1990-х рр. була на рівні 18-20%. У той же час частка інноваційно-активних підприємств у країнах з інноваційним типом економіки складає 30-70%. Тобто нині Україні бракує управління технологічним розвитком та інноваційним процесом. Це, як зазначає Мусіна Л., мабуть, найбільша вада української економіки [1, с. 6].

Важливим чинником негативного впливу на розвиток інноваційних процесів є кризовий стан науки в країні, бо незадовільний рівень її фінансування не тільки знижує ефективність, а й ставить під загрозу саме існування науки. Спроба залучити серйозні інвестиції в інноваційні проекти ускладнюється практичною неможливістю отримання фінансування в централізованих інноваційних фондах, високим рівнем відсоткових ставок кредитів у комерційних банках тощо. З офіційно передбачених Державним бюджетом України обсягів фінансування на науку в розмірі 1% у 2009 році виділено фактично 0,47%.

На жаль, досягнення України у сфері інноваційної діяльності ще незначні. Лише близько 12% вітчизняних підприємств скористалися інноваційними розробками. У 2005 році таких було 7%. Найактивніша інноваційна діяльність велася в машинобудуванні. До цієї роботи там залучилося 32% підприємств. За даними Державного комітету статистики України в 2012 році лише 10% підприємств впроваджували у виробництво інновації проти 11% 2008 року і 14% 2002 року. Але з кожним

роком тенденція розвитку цієї сфери діяльності на Україні залишає бажати кращого.

**Список літератури:** 1. Курс на інноваційну модель економіки // Урядовий кур'єр. – 2004. – 11 березня. – с 6. 2. Новиков Д.А., Иващенко А.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы. – М.: Ком.Книга, 2006. – 332 с. 3. Родченко В.В., Международный менеджмент Учебное пособие. – 2-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2002. – 240 с.

**ДУБОВИК А.В.**, магістр, м. Харків, ХІБС УБС НБУ

## **ОЦІНКА МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ**

Основою кредитної системи держави були і залишаються банки, які акумулюють значну частину грошових ресурсів. Діяльність банківських установ така різноманітна, що їх справжня суть здається не визначеною. Банки здійснюють різні види операцій. Вони не тільки організовують грошовий обіг на кредитні відносини, а й опосередковують фінансування народного господарства, страхові операції, купівлю-продаж цінних паперів, а в окремих випадках виконують посередницькі угоди та управління майном. Банківські структури беруть участь у реалізації народногосподарських програм, ведуть статистичну роботу, виступають як консультанти.

Банк, як і будь-яке підприємство, є самостійним господарюючим суб'єктом, має права юридичної особи, виробляє та реалізує продукцію, надає послуги, діє на принципах госпрозрахунку. Разом із тим він як підприємство має свою специфіку, його діяльність відрізняється від діяльності інших підприємств.

Практика функціонування комерційних банків охоплює величезний спектр різноманітних послуг, що надаються цими інститутами на фінансовому ринку. Особливе місце серед них належить депозитним послугам.

У банківській практиці нашої країни для налагодження депозитних послуг у відповідності з вимогами ринкової економіки велике значення має розробка; впровадження системи депозитних рахунків. До головних елементів цієї системи належать: форми депозитних розрахунків, режими здійснення депозитних операцій, порядок розміщення коштів на депозитах; умови їх вилучення,

встановлення строків зберігання коштів, регулювання величини процентних виплат.

Передумовою ефективної діяльності банку як специфічного господарського товариства виступає створення відповідної ресурсної бази, тобто сукупності грошових коштів, що надходять у розпорядження банку з різних джерел та використовуються ним для здійснення активних операцій. Первісну роль у цьому процесі відіграє формування власного капіталу банку.

Пошвавлення перебігу економічних циклів все дедалі частіше спонукає банківську систему України гнучко реагувати на відповідні зміни і проводити політику, спрямовану на створення сприятливих умов для її стабілізації та ефективного управління. В таких умовах досить важливим інструментарієм в роботі банків є інвестиції.

Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» під Інвестиційною діяльністю слід розуміти сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [1].

Інвестиційна діяльність банку – це, як правило робота банку пов'язана з купівлею та перепродажем цінних паперів, а також прийняттям їх як заставного майна та участь у формуванні інвестиційних портфелів клієнтів (на базі інвестиційного проектування та моніторингу).

Сучасне розуміння ролі банківської системи полягає в своєрідному аналізі існуючих моделей як інвестиційної стратегії так і інвестиційної діяльності, що в свою чергу дозволяє обґрунтувати та використати на практиці власну концепцію інвестиційної політики банку.

На даний час банківська система України займається формуванням гнучких механізмів моделювання інвестиційно-інноваційних процесів, що в свою чергу дозволяє Національному банку України ефективно регулювати господарську активність, стимулювати розробки в галузі інноваційної сприйнятливості банків та контролювати діяльність інвестиційних інститутів. Всі із вище зазначених заходів сприяють підвищенню ефективності інноваційної діяльності в банківській системі України, що в результаті породжує додатковий прибуток від даного роду діяльності.

Інвестиційно-інноваційна діяльності банків пов'язана зі спробами оцінювання її через призму показників концентрації та

централізації банківського капіталу. Підґрунтям для цього є ототожнення здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності з готовністю банківської системи до реалізації інноваційного потенціалу. При застосуванні даного підходу більша увага приділяється аналізу інноваційних характеристик банківської системи у взаємозв'язку з її інвестиційними параметрами.

Наукове обґрунтування такого підходу має велике значення щодо вибору найефективніших шляхів реалізації величини інноваційного потенціалу, які більшою мірою залежать не від банківських інвестиційних ресурсів, а від їх суто "інноваційних" компонентів [2].

Отже, банківська система України може адаптуватися до високих темпів динаміки. Одним із способів такої адаптації є моделювання інвестиційно-інноваційних процесів, метою яких є забезпечення потреб економіки у нововведеннях як економічних благ, необхідних для її розвитку.

**Список літератури:** 1. Офіційний сайт ВРУ, Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс] // N 5492-VI ( 5492-17) від 20.11.2012 - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> 2. В.Л. Осецький, Моделювання інноваційно-інвестиційних процесів у банківській системі України [Електронний ресурс] // Тези. УДК: 336:339.71 - Режим доступу: <http://dSPACE.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/677/1/VUABS-14-12.pdf> 3. Єрємін Т.О., Дубницький В.Ю., Моделювання інвестиційної діяльності банку [Електронний ресурс] // Тези. УДК: 519.8:330.322 - Режим доступу: <http://www.cibs.ck.ua/files/conf/2010zbirnyk.pdf>

**ГУЛЯЄВА К.В.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В умовах сучасного ринку зростає складність підприємницької діяльності, однак, здійснення інноваційної діяльності допомагає: підвищити прибутковість бізнесу, конкурентоспроможність підприємства та значною мірою забезпечити соціально-економічний розвиток нашої країни. Але при активізації інноваційної діяльності виникає ряд проблем маркетингу, наприклад: як правильно розробити асортимент інноваційної продукції; як визначити стратегію ціноутворення відносно товару; які інструменти просування обрати; як обрати оптимальний канал збуту відносно товару та багато інших. Усунути ці проблеми

можна за допомогою ефективної системи планування маркетингу інновацій на підприємстві.

Завданням даної системи є збереження та постійна підтримка налагодженої роботи всіх функціональних підрозділів підприємства, спрямованої на впровадження інноваційних процесів.

Головні характеристики – місткість і еластичність попиту на нововведення визначаються саме за допомогою маркетингових досліджень.

Підприємства можуть забезпечувати лояльність клієнтів, створюючи нові продукти і пропонуючи їх ключовим споживачам до тих пір, поки вони не змінять свої очікування.

Інноваційні, нові продукти вимагають креативності. Одним із шляхів удосконалення системи маркетингу, з особливим урахуванням клієнтів і конкурентів, технологічного прогресу, історії процесів та продуктів, групи, що працюють над новими продуктами, є здатними до більш креативного мислення. Ці групові заняття часто повністю спираються на невисловлені знання учасників. Одне з використовуваних стандартних правил звучить: «кількість створює якість» - чим більше задумів, тим краще 1. Креативне мислення в групі найчастіше представляється як «мозковий штурм», в якому ефективність буде тим більше, чим більше її учасники будуть намагатися зрозуміти клієнтів та їх потреби.

Інформації, отримані в результаті цих процесів, підвищують ефективність традиційних інструментів планування, наприклад, створення бачення розвитку. Розробка правдоподібних сценаріїв розвитку ринку та сектору має на меті планування майбутнього. При їх побудові враховуються зміни очікувань клієнтів, напрями перетворень стратегій конкурентів і інших учасників ринку (наприклад, вхід на ринок нових суб'єктів, злиття підприємств, поява нових покупців) і на цій підставі формулюються прогнози.

Тема взаємозв'язку між інноваційної та маркетингової діяльністю широко розглядається у світовій економічній практиці як необхідність при виробництві нових товарів. Світовий досвід показує, що найбільший успіх при розробці та впровадженні інновацій приходить до тим виробникам, які послідовно виконують всі етапи як маркетингової, так і інноваційної діяльності. Як правило, втрати в результаті скорочення деяких етапів можуть бути досить значними. Важливим завданням

інноваційного маркетингу є встановлення діалогу між різними функціональними підрозділами підприємства, які залучаються до інноваційний процес.

Маркетингове планування інновації на підприємстві включає в себе широкий спектр видів діяльності, безпосередньо пов'язаних з виробництвом. Цей процес включає такі різноманітні за суттю, але об'єднані однією метою дії, як визначення напрямів розробки, генерація і відбір ідей, розробка та тестування концепції товару і стратегії маркетингу, економічний аналіз, створення дослідних зразків, пробний маркетинг, і, нарешті, комерціалізація інновації. Весь цей набір інструментів, методів і дій, являє собою процес маркетингового планування, зводиться в один документ - бізнес-план здійснення інновації, відповідно до якого згодом організується інноваційна діяльність підприємства.

**ДОУРТМЕС П. О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

### **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Інноваційний шлях розвитку підприємства ґрунтується на нових підходах до ведення господарювання, що ґрунтуються на засадах інформаційного типу економіки та генерації знань, їх поширенні і ефективному використанні. Потужним чинником інноваційного розвитку підприємства виступає безперервно зростаючий об'єм ринку товарів і послуг, зростання обсягів промислового виробництва, капітального будівництва, прямих інвестицій в основний капітал складають сукупність чинників, що впливають на розвиток інноваційної сфери. Задля формування конкурентного середовища підприємства змушені шукати рішення, спрямовані на зниження вартості продукції і поліпшення її якості.

Формування загальної інноваційної системи багато в чому визначається характером і напрямками реструктуризації промислових підприємств ліквідацією неефективних виробництв і перерозподілом ресурсів в інноваційну сферу.

Вітчизняні і зарубіжні учені в життєвому циклі розвитку інновацій виділяють три періоду:

-інвенціальну фазу розвитку - процес створення об'єктів інтелектуальної власності і освоєння виробництва нових видів продукції;

-фазу імітації інновацій, що є копіюванням, тиражуванням продукції різними виробниками;

-фазу адаптації - процес модернізації продукції до зняття її з виробництва.

В умовах сучасної конкуренції, скорочення життєвого циклу товарів і послуг, розвитку нових різнохарактерних технологій однією з основних умов формування конкурентної стратегічної перспективи промислового підприємства все більше стає його інноваційна активність.

Підприємства, які формують стратегічну поведінку на основі інноваційного підходу, тобто головною метою ставлять освоєння нових технологій, випуск нових товарів і послуг, мають можливість завоювати лідерські позиції на ринку, зберегти високі темпи розвитку, скоротити рівень витрат, добитися високих показників прибутку і в результаті підвищити свою конкурентоспроможність.

При розгляді поняття конкурентоспроможності необхідно виділити резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства:

- перша група резервів залежить від повноти та ефективності використання ринкової ситуації на основі аналізу відповідних показників ринків або їх сегментів;

- друга група резервів конкурентоспроможності пов'язана з використанням можливостей організаційного потенціалу, науково-технічного потенціалу підприємства та резервів підвищення ефективності реклами;

- третя група резервів підвищення конкурентоспроможності пов'язана з використанням виробничо-технологічного потенціалу підприємства;

- четверта група резервів - використання фінансово-економічного потенціалу;

- п'ята група підвищення конкурентоспроможності - резерви кадрового потенціалу, якість трудових ресурсів і інвестицій в людський капітал з метою поліпшення цієї якості і посилення інтересу людей до творчості, інновацій і адаптації до нових технологій.

**ДЬЯКОВА Н.М.**, ст. викладач, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**КАВЕРІНА Н.О.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

У сучасних умовах кожне підприємство зацікавлене в забезпеченні конкурентних переваг. Активна інноваційна діяльність, динамічний її розвиток є найнадійнішим шляхом досягнення цієї мети. Тому розробка та впровадження різноманітних інноваційних процесів є одним з найважливіших напрямків діяльності кожної галузі виробництва.

Проблеми інновацій завжди цікавили провідні розуми у різні часи. Аналіз широкого спектру відповідних джерел дає розгорнуте поняття про труднощі у використанні нових підходів на підприємстві. Разом з тим існує потреба у подальшому дослідженні інновацій, оскільки на сучасному етапі економічного розвитку особливої актуальності набуває проблема подолання технологічного відставання, обмеженості енергетичних ресурсів, – все це вказує на актуальність цієї теми.

Методологічною основою даного дослідження стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних фахівців у сфері інноваційної діяльності, управління інтелектуальною власністю організацій, комерціалізації технологій. Значний внесок у розвиток теоретичних положень зробили В.І. Ландик, А.В. Білосор, В.Ф. Колесніченко, Ю. Морозова, з іноземних - Д. Тідд, М. Портер, Д. Бессант тощо. По суті інноваційна діяльність – це комплекс заходів, спрямованих на комерційне використання ідей, нових способів та прийомів для удосконалення вже відомої або впровадження принципово нової концепції, за допомогою внутрішніх організаційно – виробничих процесів, економічного, технічного, технологічного, наукового характеру.

Сучасний стан підприємств, зокрема вітчизняних, гостро потребує додаткових та посилених досліджень, спрямованих на переорієнтування самого поняття управління інноваційною діяльністю, нових «свіжих» тенденцій для підвищення рівня загальної привабливості своїх фірм.

Сьогодні, коли світ вступив в епоху "інтелектуальної економіки", головним джерелом добробуту суспільства стають не



природні ресурси, а творчі досягнення людей, які фактично генерують інновації.

Створення та особливо впровадження інновацій на підприємстві це завжди довгий, трудомісткий та мало передбачуваний процес, оскільки має достатню кількість утруднень.

До основних бар'єрів впровадження інновацій на підприємствах у сфері виробництва можна віднести:

- Звичайно обмеженість фінансових ресурсів підприємств та довгострокових кредитів у банках. Взагалі – є завжди головною проблемою, з якою боротися найтяжче. Інновації потребують значних капіталовкладень і не завжди окупаються у кінцевому підсумку. Шляхами вирішення цих труднощів може бути залучення іноземних інвесторів, використання амортизаційних відрахувань, доходів від продажу патентів, ліцензій, активні інвестиції у цінні папери та акції;

- Невідповідність кваліфікації наявних кадрів, недостатність підготовки та програм перепідготовки персоналу. Також можна віднести відсутність як такого структурного підрозділу з інноваційної діяльності на переважній кількості підприємств. Всебічне сприяння підготовці та перепідготовці робітників, орієнтованість на участь співробітників на участь у ярмарках, наукових конференціях, що стосуються тематики підприємства – варіанти, що значно покращать рівень знань кадрів та сприятиме успішному впровадженню інновацій;

- Невпевненість у результативності процесу власне впровадження інновацій. Недовіра існує як зі сторони виробника, так і зі сторони споживача. Напрямки вирішення проблеми – для цільової аудиторії це проведення ефективних маркетингових досліджень та активне просування та популяризація інноваційної продукції серед споживачів за допомогою засобів масової інформації та реклами.

- Щодо виробника доцільно освоювати та використовувати досвід інших підприємств, які мають більший досвід та успішність у питанні інноваційної діяльності;

- Недосконалість нормативно – правової бази держави, недоліки в державній політиці, нераціональність законодавчої бази. У сучасних умовах ми потребуємо створення та впровадження комплексних програм орієнтованих на розвиток НДДКР у пріоритетних галузях нашої держави.

Крім головних проблем можна зазначити такі, як: відсутність реальної державної підтримки, масова еміграція кваліфікованої робочої сили, малий досвід у сфері інноваційної діяльності тощо.

Щоб успішно здійснити ефективне впровадження інновацій потрібно забезпечити виконання наступних завдань: увага до світових тенденцій науково-технічного розвитку, аналіз та оцінка, адаптація до вітчизняного виробництва; розроблення стратегії інноваційної політики і механізмів її здійснення; формування цілей інноваційної діяльності; розроблення планів та програм інноваційних проектів; розроблення організаційно-виробничої структури управління інноваційною діяльністю; планування організації інноваційного процесу; контроль за виконанням етапів, стадій інноваційного процесу.

Дослідивши основні питання та складності у впровадженні інновацій на об'єктах господарювання та запропоновані варіанти вирішення цих питань можна зробити висновок, що для успішного ведення бізнесу сьогодні абсолютно необхідно майже миттєво виявляти потреби потенційного споживача та задовольняти їх у найкоротші строки.

**Список літератури:** 1. Білозор Л. В. Методологічні підходи щодо формування інноваційної продукції / Л. В. Білозор // Економіка АПК. — 2004. — №9. — С. 88 — 93. 2. Гнилянська Л.Й. Сучасні проблеми впровадження інновацій та шляхи їх подолання / Л.Й. Гнилянська // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. 3. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения / В.И. Ландик. — К. : Наукова думка, 2003. — 364 с. 4. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П.С. Харів. — Тернопіль: — Економічна думка, 2003. — 326 с.

**КАЗАРЯН А.А.**, магістрант НТУ «ХПИ», г. Харків

### **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В настоящее время одной из приоритетных задач национальной экономики является ускорение экономического развития и повышение конкурентоспособности предприятий. Важнейшим фактором устойчивого развития предприятий является повышение инновационного потенциала предприятия, которое невозможно без освоения наукоемких технологий, эффективного использования интеллектуальных ресурсов, внедрения инновационных разработок в промышленность.

Значимую роль в процессе обеспечения устойчивого развития предприятий играет организация мониторинга инновационного потенциала, предусматривающего многоаспектное исследование по выявлению тенденций и перспектив дальнейшего развития предприятия.

Мониторинг инновационного потенциала позволит провести анализ и прогнозирование доходности изменений структуры объектов интеллектуальной собственности, инновационного развития, а также платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности предприятия.

Категорию «инновационный потенциал» можно трактовать как способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей. При этом эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытой возможности к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое (а именно, от традиционного к новому). Поэтому инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу.

Целью эффективного использования инновационного потенциала предприятия является обеспечение его устойчивого развития, повышение эффективности производства и рост конкурентоспособности в долгосрочной перспективе за счет внедрения инноваций. Применение разработанных методических положений по обеспечению устойчивого развития на основе повышения инновационного потенциала на практике позволит обоснованно пересмотреть стратегические ориентиры промышленного предприятия и повысить его устойчивость, выражаемую в изменении уровня инновационного потенциала, укреплении позиций предприятия на рынке, повышении эффективности функционирования.

Наиболее важными факторами эффективности стратегии устойчивого развития являются:

- инновационный потенциал;
- гибкие организационные формы, позволяющие сочетать децентрализацию управления, необходимую для эффективного освоения нововведений;
- процессы обучения, обеспечивающие накопление специфических компетенций;

- наличие ресурсов, отвечающих потребностям устойчивого развития и создание возможностей для будущего предприятия.

Учитывая стратегию перехода Украины на инновационный путь развития, ключевая роль в обеспечении устойчивого развития, достижении положительной динамики качественных и количественных изменений предприятия отводится именно повышению инновационного потенциала, который характеризует создание наукоемких технологий, обновление производственной базы, освоение выпуска качественно новых, инновационных товаров и услуг, использование нововведений, взаимодействие с научными организациями. Рассмотренные предпосылки позволяют выделить инновационный потенциал в качестве базисного фактора устойчивого развития предприятия.

**КРАМСЬКОЙ Д.Ю.**, к.е.н., доцент

**КАЛАШНИКОВА М.В.**, студентка НТУ «ХПІ»

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Під економічною ефективністю інноваційної діяльності розуміється сукупність методів, інструментів впливу на досягнення позитивного результату від інноваційної діяльності, що виражається через взаємодоповнюючу єдність як прогресивних економічних результатів, так і задоволення потреб об'єктів зовнішніх і внутрішніх комунікацій підприємства.

Для підвищення ефективності інновацій потрібна державна підтримка та законодавче забезпечення. Наукове забезпечення розвитку інноваційної діяльності є найважливішим і найбільш дієвим методом підвищення її ефективності [1].

Однією з найважливіших передумов ефективного господарювання під час запровадження інноваційної моделі розвитку економіки є інвестиційна політика, ощадливе використання коштів, планування обігу і прогноз прибутків. Перелічене належить до найважливіших важелів підвищення ефективності інноваційної діяльності і є, водночас, найбільш «вузьким місцем» агропромислового виробництва.

Для активізації інноваційної діяльності потрібно створити на регіональному рівні моніторингову систему для відстеження

інноваційного потенціалу адміністративних територій та пошуку шляхів забезпечення сприятливого середовища для здійснення інноваційних процесів [2].

Оцінка ефективності інноваційних проектів ще не є запорукою успішної його реалізації на конкретному підприємстві. Будь-який інноваційний проект може назавжди залишитись лише вдалою альтернативою чинному перебігу бізнес-процесів. Але для того щоб збільшити науковий потенціал підприємства будь-якої форми власності і галузевої приналежності, слід вживати наступні заходи:

- розширяти коло конструкторів і дослідників;
- підвищувати серед дослідників і конструкторів частку висококваліфікованих працівників;
- забезпечувати підтримку розвитку інновацій за рахунок бюджетного фінансування, які мають стратегічне значення для держави;
- забезпечувати високоякісне стажування за кордоном наукового потенціалу країни (студентів, аспірантів, докторантів, дослідників, конструкторів тощо);
- скорочувати за можливістю науково-виробничий цикл "інноваційна ідея - дослідний зразок - виробництво";
- прискорювати оновлення асортименту продукції на підприємстві;
- поліпшувати умови лабораторних досліджень на підприємстві;
- інтенсифікувати процеси оформлення патентів, заявок, ліцензій тощо;
- забезпечувати надання державної фінансової підтримки, відповідних гарантій та проведення високоякісної експертизи результатів інноваційної діяльності [3].

Управління економічною ефективністю інноваційної діяльності підприємства є важливою складовою системи управління господарською діяльністю, забезпечуючи не лише ефективне використання ресурсів у короткостроковому періоді, а й довгостроковий стабільний розвиток та ріст суб'єкта господарювання. Системна та регулярна оцінка ефективності інноваційної діяльності сприяє завоюванню та утримання конкурентних переваг в умовах швидко змінюваного середовища.

**Список літератури** 1. Гришин І., Колот І. Розвиток регіональної інноваційної діяльності // Економіка України. - 1996. - № 3. - С. 58-59. 2. Єфімов С., Пастушок С.

Інноваційний шлях розвитку та охорона інтелектуальної власності: деякі проблеми, питання  
// Інтелектуальна власність. - 2000. - № 5. - С. 45-48. **3. Гетьман О.О.** «Економіка підприємства».

**МАТЮШИНА К.Г.**, студентка НТУ «ХПІ»

## **ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ТОЧКИ ЗОРУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ**

У сучасних умовах підприємство, яке не розвивається, підприємство, яке не займається інноваціями – це не конкурентоспроможне підприємство, яке не зможе тривало і успішно існувати в умовах ринкової економіки.

Інноваційний потенціал підприємства – це максимально можлива кількість ресурсів, які підприємство може залучити до сфери науково-технічного розвитку виробництва при заданому розмірі ресурсних обмежень і без скорочення розмірів кінцевого випуску продукції. Для оцінки інноваційного потенціалу підприємства необхідний комплексний і системний підхід до даної проблеми.

Для оцінювання інноваційного потенціалу підприємства, необхідно досліджувати наступні його об'єкти: організаційно-управлінська система підприємства, персонал, виробнича і науково-технічна база, ринкова активність, показники поточної фінансово-господарської діяльності.

Існує два підходи до оцінки інноваційного потенціалу:

1) детальний, при якому інноваційний потенціал оцінюється за системою показників з метою виявлення можливості здійснення конкретного проекту. Виробляється в основному на стадії обґрунтування інновації і підготовки проекту її реалізації і впровадження;

2) діагностичний, що полягає в аналізі стану підприємств по ряду зовнішніх і внутрішніх параметрів, в основному експертними методами.

Для комплексної оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства його поточний стан має бути проаналізовано за двома напрямками:

1) за допомогою внутрішнього аналізу інноваційного потенціалу з урахуванням минулої, теперішньої та майбутньої стратегічної позиції підприємства;

2) аналіз інноваційного потенціалу щодо поточних конкурентів за певний період.

Такий підхід дозволяє визначити основні відхилення інноваційного потенціалу щодо бажаних позицій.

Загальна методологічна схема багаторівневої оцінки рівня інноваційного потенціалу має таку послідовність:

1) встановлюється перелік факторів, пов'язаних з відповідними властивостями інноваційного потенціалу і будується «дерево чинників», стовбур якого – рівень розвитку і якість інноваційного потенціалу в цілому, а гілки, розташовані на відповідних рівнях, більш детальні його властивості;

2) відповідно до встановленого переліку факторів і структуризацією їх за розробленим «деревом факторів» встановлюються показники оцінки потенціалу;

3) згідно з проведеною структуризацією і ієрархізацією показників оцінки розраховується коефіцієнт вагомості кожного показника;

4) обирається база порівняння рівня інноваційного потенціалу, за яку може бути взятий інноваційний потенціал досліджується підприємства за попередній період або інноваційний потенціал найближчого в стратегічній групі конкурента;

5) проводячи порівняльний аналіз за допомогою методу середньозваженої розраховуємо показник зростання інноваційного потенціалу (або показник рівня інноваційного потенціалу) досліджуються підприємства. Оцінюємо інтенсивність інноваційного розвитку;

6) на підставі отриманих даних робиться висновок щодо рівня інноваційного потенціалу. Результати оформляються відповідним чином у зручній для реалізації поставленої мети формі.

Для оцінки інноваційного потенціалу підприємства дуже важливо оцінити ресурсний потенціал, який включає в себе наступні основні компоненти, що мають різне функціональне призначення: матеріально-технічні ресурси, інформаційні ресурси, фінансові ресурси, людські ресурси.

Однак сьогодні при розробці стратегій інноваційного розвитку та визначенні інноваційного потенціалу підприємства слід оцінювати не тільки можливості інноваційної сфери, а й аналізувати достатність ресурсів для поточного виробництва

інновацій. Мова, насамперед, йде про проблему одночасного фінансово-економічного забезпечення виробництва недавно створених інновацій, або існуючих продуктів, і розвитку нових. Іншими словами, інноваційний потенціал увазі максимальні можливості підприємства генерувати високу інноваційну активність, що проявляється в ефективному забезпеченні нових і майбутніх технологій.

Таким чином, інноваційний потенціал підприємства можна визначити як його готовність і можливість виконати задачі, що забезпечують досягнення поставлених інноваційних цілей або як міру готовності до реалізації інноваційних проектів або програм інноваційних перетворень і впровадження інновацій при одночасному забезпеченні поточного виробництва інновацій.

**САВЧЕНКО О.І.**, професор, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**МАРУТА Д.С.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В умовах сучасної економіки, її динамічності, конкуренції, що зростає між підприємствами, значних темпів змін у технологіях, підприємства повинні самостійно формувати свою інноваційну політику й визначати способи її ефективною реалізації. Теоретичним основам формування та реалізації інноваційної політики приділяли увагу багато вчених, зокрема: О. Лапко, А.А. Ступна, В.І. Ландик, О. Притикіна, О.І. Дацій, О. Щипанова, Л.В. Білотор, М. Якубовський та ін. Вони сформували базові теоретичні положення сутності, структури, механізму реалізації інноваційної політики держави на сучасному етапі розвитку, запропонували критерії оцінки її ефективності. Так, О.І. Дацій зосереджує увагу на ефективності інноваційної діяльності, А.А. Ступна вказує на сучасні особливості реалізації інноваційної діяльності в Україні, В.І. Ландик розглядає проблеми формування інноваційної стратегії підприємства та узагальнює досвід їх вирішення, Л.В. Білотор концентровано викладає методологічні підходи щодо формування інноваційної продукції [1]. Отже, на нашу думку, необхідно висвітлення питань щодо інноваційної політики на рівні країни, регіону, підприємства.



Система державного регулювання інноваційної діяльності існує саме для вирішення питань, які пов'язані з визначенням форм стратегічного управління для здійснення інноваційної діяльності підприємств, при умові найбільш повного використання виробничого потенціалу і підвищення їх конкурентоспроможності. Серед складових інноваційної інфраструктури виділяють: регіони науки, технополіси, міста високих технологій (HiTech City), дослідницькі, технологічні, промислові, аграрні технопарки, науково-технічні альянси, інноваційні центри, бізнес – інкубатори (інноваційні та технологічні), спеціальні економічні зони та інші [2].

Стратегія й механізми реалізації державної інноваційної політики, як правило, визначаються її законодавчими та урядовими структурами. Орієнтація на суто ринкові механізми розвитку та подолання кризових явищ в національних економіках, як свідчить світовий досвід (США часів великої депресії, Німеччина та Японія в повоєнні роки), безперспективна [3].

На Заході державне втручання в інноваційну сферу стало нормою, і його методи постійно вдосконалюються. Основною метою такого втручання є забезпечення сталого економічного розвитку, підтримка низького рівня інфляції, високої інноваційної активності й зайнятості.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом визначення й підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального та місцевого рівнів; формування й реалізації державних, галузевих, регіональних та місцевих програм; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки й стимулювання інноваційної діяльності; фінансової підтримки виконання інноваційних проектів; встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності; підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Таким чином, науково-технічний прогрес є одним із найважливіших чинників сталого економічного зростання, а результатом інноваційного процесу є зародження та реалізація наукових ідей, що охоплює відносини у виробництві, обміні і споживанні. Для стійкого економічного зростання країни необхідно, щоб держава забезпечувала баланс інтересів, з одного боку, конкурентної, а з іншого боку промислової політики.

**Література:** 1. Ілляшенко С. Ю. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : монографія / С. Ю. Ілляшенко / за ред. С. М. Ілляшенка. — Суми : ВТД«Універ. книга», 2008. - 615 с., 2. Ступина А. А. Особенности инновационной деятельности в Украине / А.А. Ступина //Економіка промисловості. — 2006. — №3 (9). —С. 114 — 118.3. [http://www.rusnauka.com/3\\_SND\\_2010/Economics/58400.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58400.doc.htm)

**КАРБАН І.Ю.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ І ЛІДЕРСТВО ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ І ПРОГРАМ**

Високі темпи розвитку сучасної світової економіки та досить жорстка конкуренція як на національних, так і на світових ринках, постійно підштовхують підприємство до впровадження інновацій, які б дозволили забезпечити високий рівень конкурентоспроможності підприємства. Саме тому проблема впровадження інновацій на сучасному підприємстві стає все більш актуальною з кожним роком в тому числі і для українських підприємств.

Теоретичні підходи до інноваційної діяльності в цілому та в Україні зокрема, знайшли відбиття в роботах багатьох вітчизняних вчених, але в цих роботах увагу приділено лише об'єктивним чинникам, що впливають на процес впровадження інновацій. Проблема ж впливу суб'єктивного чинника – команди та особистості керівника проекту достатнього розгляду не набула. Тому в роботі буде проаналізовано вплив формування команди та лідерських якостей керівника на процес реалізації інноваційних процесів і програм.

Команда інноваційного проекту – це сукупність працівників, які приймають участь в управлінні проектом та керують персоналом, що приймає участь в розробці та реалізації такого проекту. Причому інноваційним процесом на підприємстві управляє проектний менеджер, який керує та координує роботу команди проекту.

Відповідно, ефективна робота команди та її керівника здатна забезпечити ефективну реалізацію проекту, але на практиці менеджер (керівник проекту), часто зіштовхується з низкою труднощів. Розглянемо основні з них:

- Менеджер повинен об'єднати спільною метою людей, які раніше не були пов'язані між собою. Причому головна проблема

полягає в тому, що вирішити це завдання лише методами формального керівництва неможливо. Тільки правильна координація дій команди, чіткий розподіл повноважень та обов'язків, формування сприятливого клімату в колективі дозволяють команді працювати злагоджено та швидко досягати поставленої мети.

- В команді часто об'єднуються професіонали, які мають необхідні навички для реалізації окремих робіт по проекту, але при цьому достатньо важко врахувати психологічну сумісність кандидатів, що особливо важливо при реалізації довгострокових проектів, тож перед керівником проекту завжди стоїть питання співвідношення витрат на підбір команди та перспективної ефективності команди.

- Керівнику потрібно обрати правильну систему мотивації команди в цілому та окремих її членів для стимулювання роботи на результат, висування нових ідей щодо покращення проекту.

- Для кожної команди керівник повинен обрати правильний стиль керівництва, оскільки, по-перше, ролі формального керівника команди та неформального лідера не завжди співпадають, по-друге, не всі висококваліфіковані працівники однаково сприймають обраний стиль керівництва, по-третє, керівнику необхідно обрати доцільний баланс між власним керівництвом та делегуванням повноважень. Адже навіть невелика помилка керівника може призвести до конфлікту, що в кінцевому результаті може суттєво уповільнити процес реалізації інноваційної програми та знизити ефективність роботи команди як в коротко, так і в довгостроковій перспективі.

- Окрім того, що керівник проекту повинен вміло керувати командою, він має координувати та контролювати виконання основних робіт проекту, визначати їх пріоритетність, намагатися застосовувати превентивне управління для запобігання помилок, які б могли суттєво вплинути на процес реалізації проекту.

Тож у якості висновку можна зазначити, що лише злагоджена робота команди, яка ретельно підібрана та чиї дії вдало та вміло скоординовані та контрольовані керівником проекту, здатна забезпечити максимально ефективну реалізацію інноваційного проекту чи програми.

## **ДОСЛІДЖЕННЯ, ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Головним чинником економічного зростання й забезпечення належного місця вітчизняної економіки у світовій економічній системі є ефективне використання інновацій, які перетворюються на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку і відіграють провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань. У цьому зв'язку особливої актуальності набуває розгляд комплексу питань щодо інноваційної діяльності підприємств і, зокрема, інноваційного потенціалу як системного показника, що характеризує рівень ефективності підприємства у реалізації стратегії інноваційного розвитку.

Надійним підґрунтям для забезпечення ефективності інноваційної діяльності є інноваційний потенціал, який визначає рівень інноваційних можливостей усіх суб'єктів господарської діяльності. Слід зазначити, що питанням формування інноваційного потенціалу в економічній літературі приділяється досить багато уваги, однак існуюча інформація, найчастіше, носить суперечливий характер. Підтвердженням цього є той факт, що поняття „інноваційний потенціал” не має однозначного трактування. Крім того це поняття ототожнюється з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом, що значно спрощує дійсність, а також звужує сферу застосування цієї економічної категорії.

Інноваційний потенціал - це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [1].

Формування інноваційного потенціалу підприємства – досить складний і трудомісткий процес, що передбачає дослідження всіх складових системи у їх взаємозв'язку та динаміці. Неможливо однозначно встановити ключові правила формування ефективного інноваційного потенціалу та процедури його оптимізації, адже сучасний ринок та його підприємницькі суб'єкти досить різноманітні та багатогранні. Перш за все, процес формування інноваційного потенціалу визначається

територіальним розміщенням, специфікою діяльності, галузевою специфікою, розмірами підприємств.

Галузеві особливості формування інноваційного потенціалу підприємства визначаються специфічністю кінцевих результатів інноваційної діяльності в тій чи іншій сфері функціонування, особливостями матеріального, техніко-технологічного, проектно-конструкторського забезпечення інноваційної діяльності, специфікою ринків збуту інновацій і т.д [2].

У сучасних умовах основним засобом підтримки високих темпів розвитку й досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій. Активізація інноваційного розвитку є одним з найголовніших факторів виживання вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах жорстокої конкурентної боротьби. При цьому саме інноваційний потенціал є передумовою успішної реалізації інноваційної складової.

Саме тому підприємствам в Україні слід приділяти більшу увагу вивченню питань сутності та складових власного інноваційного потенціалу. До того ж, успішне управління інноваційним потенціалом у сучасних умовах слід розглядати як умову забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, а отже власне його існування [3].

**Список літератури:** 1. Чоботар С.В. Інноваційний потенціал підприємства. [Електронний ресурс] [http://www.confcontact.com/Okt/18\\_Chebot.php](http://www.confcontact.com/Okt/18_Chebot.php) 2. Причена І.В. Особливості формування інноваційного потенціалу підприємства. [Електронний ресурс] [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vchnu\\_ekon/2010](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vchnu_ekon/2010) 3. Бозма О.С. Сутність інноваційного потенціалу підприємства. [Електронний ресурс] [http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco\\_2011\\_1/2011\\_1/012-15.pdf](http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco_2011_1/2011_1/012-15.pdf)

**КУТОВА Ю.В.**, магістрант, м.Харків, НТУ «ХПІ»

## **ПРОБЛЕМИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Найважливішою складовою економічного забезпечення інноваційної діяльності є фінансування. Зростаючі потреби у фінансах для активізації інноваційної діяльності підприємств вже не задовольняються за рахунок традиційних систем кредитування, бюджетного фінансування та обігу грошових коштів. Для фінансування нових технологічних компаній необхідні інші

інструменти, серед яких важлива роль відводиться венчурному фінансуванню.

За останні роки в економічних публікаціях за останній час з'явилося багато досліджень, присвячених венчурному інвестуванню. Серед них можна виділити роботи Д. Гарнера, Р. Оуна, Р. Конвея, В. Аньшина, М. Бродського, О. Дагаєва, А. Каржаєва, Л. Фоломьєва, Л. Антонюк, А. Поручника, В. Савчука, М. Йохна та ін. Їх зусиллями були створені теоретичні і методологічні основи для подальшого дослідження венчурного капіталу та його можливостей в інноваційному оновленні економіки.

Метою дослідження є виявлення основних проблем розвитку венчурного фінансування в Україні та розробка рекомендацій щодо їх усунення.

Актуальність розвитку венчурного фінансування стала очевидною, тому що саме воно дозволяє з'єднати науку з іншою частиною економіки, і тим самим підвищити конкурентоздатність вітчизняної промисловості. Основне призначення венчуру - забезпечити життя і розвиток малої інноваційної компанії на початковій стадії її розвитку, коли компанія ще не має активів, крім НДДКР, які вже знаходяться на завершальній стадії, або дослідного зразка свого нового продукту, але вона потребує вже значних фінансових ресурсів для подальшого росту. Таким чином, венчурний капітал виступає одним з головних каталізаторів інноваційного розвитку. [1]

Наразі український ринок венчурного капіталу відносно слаборозвинений, незважаючи на те, що розвиток венчурного бізнесу почався в 1992 році після підписання угоди про створення Фонду «Україна» й має свою специфіку. На відміну від світової практики, в Україні науковий та інноваційний розвиток поки що відійшов на другий план, незважаючи на тенденції й роль, яку виконують інновації для суспільства в цілому. Тому якщо й існує українська індустрія венчурного фінансування, подібна західній, то вона є такою тільки формально, адже в нашій країні венчурні фонди обслуговують або інтереси певної бізнес-групи, яка має інтерес у різних сферах, або конкретну сферу бізнесу.[2]

До основних проблем, які перешкоджають розвитку венчурної індустрії в Україні відносяться недосконалість законодавчої бази в області інноваційної діяльності і ускладнення реєстрації венчурних фондів в українській юрисдикції; недостатність українського

капіталу у венчурній індустрії України - одного з основних факторів привабливості країни для іноземних інвесторів і відсутність значимих джерел венчурного капіталу; недостатня інформаційна підтримка венчурної індустрії; відсутність економічних стимулів для залучення прямих інвестицій у підприємства високотехнологічного сектора, які б забезпечували необхідний ризик для венчурних інвесторів тощо. [3]

Для вирішення цих проблем треба усунути недоліки нормативно-правової бази держави, надавати підтримку розвитку інноваційної діяльності, розвивати фондовий ринок, покращити інформаційну підтримку венчурного бізнесу, готувати кваліфікованих менеджерів інноваційних проектів фахівців в управлінні власне венчурними компаніями і проектами; проводити обґрунтовану і дієву інноваційну політику.

**Список літератури:** 1. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. - М.: Анкил, 2003 2. Цихан Т. Роль венчурной индустрии в формировании национальной инновационной системы // Теория и практика управления. - 2005. - № 11. 3. Бродский М.Н., Костенко С.И., Моисеев В.Д. Проблемы финансирования инновационных проектов // Инновации. - №7-8. - 2000.

**МАТРОСОВА В.О.**, канд.екон.наук, доцент НТУ «ХПІ», м. Харків  
**РАЧИНСЬКА А.В.**, магістрант НТУ «ХПІ», м. Харків

## **ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК ОСНОВА ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Питаннями, пов'язаними з плануванням інноваційного розвитку підприємства процесів активно розглядаються у своїх працях вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких: Перерва П. Г, Соколенко В. А, Фатхутдінов Р.А, Вергал К. Ю, Кропельницька С. О. Обґрунтування концепції інноваційного розвитку у працях Х. Барнета, П. Друкера, К. Найта, Б. Санто та ін. підняло роль інновацій, які в процесі взаємодії економічного середовища та конкуруючих суб'єктів господарювання постали головним фактором економічного розвитку, потіснивши інвестиції, та спричинили домінування інноваційної моделі розвитку в сучасній економіці.

Інноваційний розвиток доцільно визначати як здатність підприємства динамічно розвиватися на власній основі за рахунок систематичного формування комплексу дій, направлених на

розробку, впровадження, подальшу модифікацію нововведень. Інноваційний потенціал виражає сукупність наявних ресурсів підприємства, відокремлених через їх здатність бути задіяними в інноваційному процесі [1].

Перед стратегічним інноваційним менеджментом ставиться завдання ефективного розподілу наявних ресурсів інноваційного потенціалу, визначення потреби в ресурсах для забезпечення нововведення впродовж всього життєвого циклу, вироблення комплексу дій для укріплення життєздатності та потужності підприємства – формування внутрішньої стратегії інноваційного розвитку, та адаптивної реалізації освоєних нововведень відповідно до етапів інноваційного процесу та змін середовища зовнішнього – зовнішня стратегія інноваційного розвитку (у табл. 1).

Таблиця 1

Інтеграція функцій стратегічного й інноваційного менеджменту для забезпечення інноваційного розвитку підприємства [2]

Етапи стратегії	Складові інноваційного розвитку	
	Інноваційний потенціал	Інноваційний процес
Аналіз	Дослідження стратегічних та інноваційних можливостей підприємства, виявлення напрямів і варіантів інноваційного розвитку	Аналіз життєвого циклу інновацій, продукту, ринку, пошук способів їх практичного використання
Планування	Розробка інноваційної стратегії підприємства та механізму її реалізації, виділення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку з множини розглянутих стратегій	Дослідницько-конструкторські розробки, створення зразків, перевірка результатів теоретичних досліджень, випробовування зразків
Реалізація	Ефективний розподіл і використання ресурсів згідно з запланованою стратегією	Виведення нового продукту (послуги) на ринок, реалізація інноваційних технологій на підприємстві, проведення виробничих досліджень
Контроль	Формування інтегрованого стратегічного й інноваційного контролю для забезпечення неперервного інноваційного розвитку підприємства	

Важливість стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства формує потребу визначення місця інноваційної стратегії в структурі загальної стратегії підприємства.



Було виявлено, що перед стратегічним інноваційним менеджментом ставиться завдання формування внутрішньої та зовнішньої стратегії інноваційного розвитку. Таким чином, взаємозв'язок функцій стратегічного й інноваційного менеджментів дозволяє розробити ефективні напрями стратегічного управління інноваційним розвитком за рахунок формування інноваційної стратегії.

**Список літератури:** 1. Вергал К.Ю. Інноваційний розвиток підприємства через інтеграцію стратегічного та інноваційного менеджменту / К.Ю. Вергал // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). – 164 с. 2. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України : монографія / І.А. Павленко. – К. : КНЕУ, 2007. – 248 с.

**ПОВРОЗІНА Л.В.**, магістр, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

Аналіз процесів розвитку в різних галузях людської діяльності свідчить, що вони ґрунтуються на різного роду нововведеннях – у науці, техніці, організації і т.п., – втілених в нових або модернізованих виробах, послугах, технологіях, методах організації виробництва і збуту, тобто на інноваціях. Загалом, з економічного погляду, інновації – це засоби підвищення ефективності використання наявних ресурсів, тоді як для окремих суб'єктів господарської діяльності вони є засобами адаптації до змін зовнішнього середовища, що здатні забезпечити тривале виживання і розвиток відповідно до обраної місії [1].

Запровадження ефективних інноваційних технологій дає змогу, з одного боку, підприємству отримати конкурентні переваги: покращити конкурентну ситуацію на ринку свого продукту та фінансовий стан, якісно підвищити виробничий потенціал та потенціал персоналу тощо, а з іншого – потребує значного часу та ресурсів. Щоб забезпечити високу ефективність інноваційних заходів, сьогодні зростає актуальність системного, своєчасного та комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємства.

Інноваційна діяльність - це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень

та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг [2].

Взагалі, сутністю інновацій і інноваційної діяльності є зміни, які розглядаються як джерело доходу. Виявлення доцільності проведення змін, належне їх обґрунтування з урахуванням наявних і перспективних ринкових можливостей, а також технічної і економічної спроможності конкретного суб'єкта господарювання розвиватися інноваційним шляхом, управління розробкою, впровадженням та комерціалізацією цих змін є основними завданнями інноваційного менеджменту [1].

У сучасному світі все більшою мірою відбувається перехід від конкуренції на основі фінансового капіталу, факторів виробництва та інвестицій до конкуренції на основі нововведень [3]. З позиції конкретних підприємств інноваційну діяльність необхідно розглядати як один з основних засобів їхньої адаптації до постійних змін умов зовнішнього середовища.

Слід зазначити, що в загальному випадку перехід суб'єкта господарювання на інноваційний шлях розвитку дозволяє йому: адаптуватися до змін умов господарювання; підвищити якість продукції і повніше задовольняти запити споживачів; застосовувати стратегію першовідкривача ринку і цінові стратегії "зняття вершків"; посилити ринкові і конкурентні позиції, створити умови для виживання і розвитку; підтримувати високу ефективність виробництва і збуту продукції; зміцнити фінансовий стан; посилити імідж продукції і товаровиробника тощо [1].

Для українських підприємств активізація інноваційної діяльності стає не лише ключовим фактором успіху в конкуренції, але і умовою виживання на ринку. Модернізація технологій, оновлення і модифікація товарного асортименту, вдосконалення систем організації і управління дозволяють підприємствам адаптувати свою продукцію до вимог ринку, підтримувати необхідний рівень попиту, скорочувати витрати, стабілізувати і покращувати фінансово-економічні результати діяльності.

**Список літератури:** **1.** Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : Підручник. – Суми : ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с. **2.** Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс. Ч.1. Підручник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Погорелова М.І., проф. Меховича С.А., проф. Ларки М.А. – Харків: Віровець А.П. «Апостроф», 2011. – 614 с. **3.** Ілляшенко С.М. Товарна інноваційна політика : підручник. / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 281 с.

**КРАМСЬКОЙ Д.Ю.**, к.е.н., доцент, м. Харків, НТУ «ХПІ»  
**НУХБАЛАЄВА М. А.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ІНВЕСТИЦІЇ Й ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ**

Огляд сучасної літератури, а також екскурс в історію розвитку наукового вивчення інвестицій показав багатоплановість у розумінні даного економічного критерію.

Було виявлено, що інвестиції повинні розглядатися не в статичній, як, наприклад, витрати чи ресурси коштів, а в динамічній, – як певний ланцюжок послідовних перетворень цих категорій однієї в іншу та економічних відносин, що виникають.

Пропонується вважати інвестиціями будь-яку трансформацію капіталу у матеріальну, грошову або інші форми з метою одержання вигоди (розширення можливостей споживання) або досягнення соціального ефекту в майбутньому.

З цих принципових позицій пропонуються такі визначення понять, що складають власний зміст інвестицій: реальні інвестиції – це трансформація капіталу в матеріально-речовинну форму (нові капітальні блага); фінансові інвестиції не пов'язані зі створенням нових благ і являють собою трансформацію капіталу з грошової форми в різні фінансові активи (інструменти) з метою одержання вигоди від збільшення їхньої вартості в майбутньому. Фінансові інвестиції за характером і якістю вигоди, яку вони здатні принести, можна розділити на портфельні і стратегічні:

– портфельні інвестиції – це трансформація капіталу у форму інвестиційного портфеля, тобто сукупності інвестиційних активів, з метою одержання вигоди від збільшення вартості його компонентів.

– стратегічні інвестиції – це перелив капіталу у форму контрольного пакета акцій конкретного підприємства з метою одержання вигоди від здійснення контролю за його діяльністю.

Розходження у визначеннях інвестиційного проекту, що існують у даний час, не торкаються суті питання, а лише по-різному розставляють акценти в його розумінні. Узагальнюючи їх, можна зробити висновок, що проект – це процес зміни вихідного стану будь-якої системи, здійснюваний за заздалегідь розробленими правилами у рамках бюджету і тимчасових обмежень. На нашу думку, інвестиційний проект – це документ,

що містить спеціальним чином представлену інформацію, необхідну для ухвалення рішення про реалізацію конкретної інвестиції чи відмови від неї.

Через різні об'єктивні причини реальні інвестиції вимагають детальної обробки більшої кількості параметрів, ніж фінансові. Тому проектний аналіз як поетапний, структурований процес прийняття рішень і саме поняття інвестиційного проекту в сучасній практиці відноситься тільки до реальних інвестицій. У зв'язку з цим необхідно зазначити, що методи формування проектів знаходяться в прямій залежності від методів їхнього аналізу, оскільки найбільші потенційні інвестори мають відпрацьовані методики проектного аналізу, для застосування яких необхідна відповідно структурована інформація про проект.

У даний час детальний порівняльний аналіз існуючих методик аналізу інвестиційних проектів практично відсутній. При проведенні такого аналізу, ми приділяли особливу увагу не математичному апарату, що використовується в кожній з них, а їхній структурі і тій послідовності кроків, які кожна з них рекомендує виконати для найбільш повного і всебічного аналізу пропонованих інвестиційних проектів. Іншими словами, ми проаналізували, яка саме і яким чином представлена інформація про проект є необхідною для ухвалення рішення про реалізацію інвестицій з урахуванням різних підходів.

Дані проведеного нами аналізу свідчать про те, що, хоча і "Методологія проектного аналізу Всесвітнього Банку" (МВБ), і "Посібник з оцінки ефективності інвестицій", розроблений Комісією ООН по промисловому розвитку (МЮ) ґрунтуються на тих самих об'єктах аналізу, вони припускають різні підходи в структурі й оцінці одержуваної інформації. Так, МЮ припускає, що в якості кінцевого, підсумкового блоку інформації пропонується фінансово-економічна оцінка проекту, всі інші блоки є наче проміжними як база для розрахунку останнього. МВБ розрізняє фінансовий і економічний аспекти аналізу, під якими розуміється аналіз ринкової і загальноекономічної ефективності відповідно.

Однією з найважливіших подібностей розглянутих методик є їхнє відношення до стадій життєвого циклу проекту.

На підставі проведеного аналізу можна виділити наступні специфічні недоліки і переваги кожної методики.

1. Методика МВБ. Недоліки: через специфіку, що накладається

особливостями її розроблювача, дана методика в цілому може ефективно застосовуватися лише в межах поставлених в ній самій завдань (вище вони були зазначені), тобто фактично користувачем цієї методики може бути тільки ВБ чи подібна до нього велика фінансово-кредитна організація.

Переваги: наявність і детальне пророблення такої стадії життєвого циклу проекту як "Оцінка після завершення".

2. Методика ЮНІДО. Недоліки: містить рекомендації з проведення робіт лише на рівні аспектів аналізу інвестиційних проектів (виражаючись термінами методики ВБ) і тільки в рамках передінвестиційної стадії проектного аналізу. Фактично вона не розглядає такі стадії проекту як реалізація й оцінка після завершення.

Переваги: універсальність з погляду поставлених і досягнутих за допомогою її застосування цілей, характеру учасників і розроблювачів проекту, структури фінансування. Детальне пророблення взаємодії всіх аспектів аналізу для вироблення загального підсумкового документа – повного техніко-економічного обґрунтування.

Розглянуті вище методики проектного аналізу переконують у тому, що для реалізації повинні відбиратися інвестиційні проекти з урахуванням їхньої ефективності, закордонні методи оцінки яких необхідно не тільки освоювати й адаптувати, але й удосконалювати.

**НОВІКОВА О. О.**, студентка, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗРОБКА ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ**

Підтримання стабільності ефективного виробництва не може існувати без гнучкого управління інноваціями. Сьогодні особливо гострою є проблема своєчасного просування інноваційних можливостей, концентрації ресурсів, оперативного управління інноваційним процесом при мінімальному ризику від неправильного вибору інноваційного напрямку. Стратегія управління інноваціями є частиною загальної стратегії управління розвитком підприємства, а питання вибору й оцінки інноваційних

стратегій є центральним у проблемі довготривалого розвитку підприємства.

Інноваційні стратегії мають підвищений ступінь ризику та вимагають значних витрат. Проте ці фактори компенсуються за рахунок того, що інноваційні стратегії прискорюють постійний розвиток підприємства в сучасних умовах, забезпечують переваги в конкуренції на основі лідерства в технології, якості продукції, визначають позицію на ринку, сприяють лідерству в цінах, створюють основу для суспільного визнання підприємства.

Однак з іншого боку, інноваційна стратегія створює для інноваційного управління складні умови, а саме: підвищений рівень невизначеності кінцевих результатів за термінами, витратами, якістю та ефективністю; підвищення інвестиційних ризиків проектів і особливо довгострокових, що потребує пошуку інвесторів, готових на більший ризик; реалізація інноваційної стратегії пов'язана з неминучістю перебудови організації.

Інноваційними стратегіями можуть бути: інноваційна діяльність організації, що спрямована на одержання нових товарів та послуг; застосування нових методів НДДКР, виробництва, маркетингу й управління; перехід до нових організаційних структур; застосування нових видів ресурсів і нових підходів до використання традиційних ресурсів.

Інноваційна стратегія встановлює та узгоджує етапи створення нового товару, технології виробництва, що є одним з найважливіших компонентів конкурентної боротьби.

За своїм призначенням інноваційна стратегія є функціональною й вона доповнює інші функціональні стратегії, особливо виробничу, фінансову, кадрову, а також стратегію збуту.

Формування інноваційної стратегії включає: формулювання цілей, аналіз зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства, вироблення стратегії (розробка, аналіз і оцінка альтернатив, вибір стратегії).

Здатність підприємства до інноваційного розвитку визначається інноваційним потенціалом підприємства, тобто його здатність реалізовувати інновації в рамках обраного стратегічного напрямку.

Елементами інноваційного потенціалу підприємства є його матеріальні, маркетингові, трудові й фінансові ресурси. Основним фактором при виборі стратегії інноваційної діяльності підприємства є його фінансове забезпечення. Оцінка здатності

підприємства до інноваційного розвитку здійснюється шляхом порівняння його інноваційного потенціалу з оптимальним набором характеристик підприємства, сприйнятливістю до інновацій.

При високому інноваційному потенціалі підприємство має можливість швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища. При низькому потенціалі на підприємстві інновації практично не впроваджуються.

**МІРОШНИЧЕНКО О.Р.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ЕТАПИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Інновації є запорукою розвитку підприємницької діяльності та рушійною силою розвитку суспільства.

У науковій літературі автори досліджують етапи комерціалізації інтелектуальної власності, проте відсутні дослідження етапів комерціалізації інноваційної продукції.

В. А. Первушин окреслює такі етапи комерціалізації: надходження технології, збір додаткової інформації, опрацювання можливості комерціалізації, узгодження умов комерціалізації, підписання юридичних документів, підготовка технології до комерціалізації, визначення ринкової ніші, підготовка рекламних матеріалів, пошук покупця технології, переговори з потенційним покупцем, оформлення продажу ліцензії або комерціалізації в іншій формі [1].

Ю. Б. Гамота зазначає, що комерціалізація технологій повинна складатися з трьох фаз: необхідно обґрунтувати доцільність та ефективність комерціалізації, створити повноцінний дослідний зразок продукту, запатентувати продукт, на завершальній фазі ґрунтовно дослідити ринок, підібрати необхідні трудові ресурси, вирішити питання фінансування, мати в наявності усі необхідні патенти, дозволи та угоди [2].

Я. Матковська виокремлює шістнадцять етапів процесу комерціалізації інноваційних технологій: 1) фундаментальні дослідження; 2) прикладні дослідження; 3) відбір ідей та розроблення концепції інноваційної технології; 4) підготовку бізнес-плану для інвесторів; 5) пошук інвесторів; 6) реалізацію проектно-пошукових робіт; 7) створення промислового зразка; 8) патентування; 9) виведення на ринок інноваційної технології; 10)

передачу інноваційної технології; 11) бізнес-план із впровадження інноваційної технології; 12) впровадження: консалтинг, інсталяція, адаптація; 13) експлуатацію інноваційної технології; 14) обслуговування і сервіс; 15) удосконалення інноваційної технології; 16) модифікацію інноваційної технології [3]. Як наслідок, наступним етапом є створення нової інноваційної технології.

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що недостатньо висвітлюються проблеми перебігу процесу комерціалізації саме інноваційної продукції тож на основі опрацьованої літератури запропоновано послідовність етапів комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств: 1) збір інформації, необхідної для процесу комерціалізації; 2) оцінка наявності необхідних ресурсів щодо процесу комерціалізації; 3) пошук шляхів фінансування; 4) пошук потенційних партнерів (консультантів, постачальників ресурсів, інвесторів, спонсорів тощо); 5) вибір форми комерціалізації; 6) вибір методу комерціалізації; 7) дослідження ринку збуту інноваційної продукції; 8) вибір цільового ринку збуту; 9) формування та запуск маркетингової програми ; 10) формування ціни продукції; 11) формування каналів збуту; 12) оцінювання економічної ефективності комерціалізації .

Проаналізовавши наукові джерела на тему етапів комерціалізації інновацій, доповнено та сформовано логічну послідовність етапів процесу комерціалізації інноваційної продукції підприємств. У подальших дослідженнях необхідно детально описати кожен етап, усі його особливості та характеристики.

**Список літератури:** 1. Первушин В. А. Система коммерциализации технологий / В. А. Первушин // Инновации. – 2006. – № 1 (88). – С.54-57. 2. Гамота Ю. Б. Шлях від фундаментальних досліджень до інновацій [Електронний ресурс] / Ю. Б. Гамота, [http://www.crdp.org/events/events\\_show.htm?doc\\_id=305977](http://www.crdp.org/events/events_show.htm?doc_id=305977). – Назва з екрана. 3. Матковская Я. Особенности информационных потоков и задачи маркетинговых коммуникаций при коммерциализации инновационных технологий / Я. Матковская // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2009. – № 1. – С. 76-82.

**ЮРЧЕНКО Ю.С.**, студентка гр.ЕК – 19БМ, НТУ «ХПІ»

## **ЗАСОБИ ВИЗНАЧЕННЯ НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНИХ СФЕР ВКЛАДЕННЯ ІННОВАЦІЙ**

Проведений нами аналіз визначив, що є необхідність в розробці більш досконалих методів визначення соціально-економічної ефективності вибору пріоритетних напрямів економічного



розвитку держави, визначення соціально-економічної ефективності нововведень. пропонується визначення пріоритетів інноваційного розвитку провадити через розрахунок ефекту від створення інноваційних робочих місць, а конкретно через створення одного робочого місця. Під інноваційним робочим місцем розуміється таке, на якому в результаті застосування прогресивних інновацій різко підвищується продуктивність праці. Загальний ефект нескладно розрахувати як множину ефекту від створення одного робочого місця на їх кількість, що матимуть місце при впровадженні інновацій у конкретних видах виробництва. При цьому порівнюватимуться результати від створення одного робочого місця з витратами на його створення на основі застосування концепції вигоди-витрати. Результати (вигоди) полягатимуть у одержанні прибутку від роботи одного працюючого, зниження питомих умовно-постійних витрат у собівартості продукції в результаті збільшення обсягів виробництва від діяльності одного працівника. Остання складаюча, на жаль, не завжди враховується в розрахунках ефективності інновацій. А як свідчать наведені нижче розрахунки, вона має чималий вплив на кінцеві результати подібних розрахунків.

У якості показника ефективності приймається чиста поточна вартість (ЧПВ) або чистий грошовий дохід (ЧГД), що широко використовується при оцінці нововведень у міжнародній практиці.

Витрати полягатимуть у розрахунку величини коштів, необхідних для створення одного робочого місця. Їх визначення має певні складності, бо на сьогодні в Україні не має офіційних нормативів такого роду.

Пропонуємий методичний підхід побудований на основі, що ефект від створення нових робочих місць спостерігатиметься у трьох сферах, а саме: а) у суб'єктів підприємництва; б) населення; в) держави. Для проведення відповідних розрахунків складемо таблиці вихідних даних. Вони наведені з використанням даних «Статистичного щорічника України».

Як показали розрахунки пріоритетними напрямками вкладання інновацій у промисловості є харчова, добувна промисловість, а також машинобудування, яке є основою розвитку інших галузей промисловості та національного господарства. Позитивні зрушення в них матимуть місце навіть і при використанні 0,25 частки амортизаційних накопичень на реінвестування, що

реально.

Розглянемо ефективність вкладання інновацій в таку прибуткову галузь національного господарства, як *сільське господарство*. Наші розрахунки свідчать, інноваційний розвиток сільського господарства може принести найбільш позитивні результати у порівнянні з іншими галузями. Щодо соціально-економічної ефективності галузі сільського господарства, то до неї відносяться всі позитивні моменти, які викладені вище при аналізі впровадження інновацій у харчову промисловість.

Ще одним визначальним фактором необхідності пріоритетного розвитку сільського господарства свідчать прогнози про наближення у світі у найближчий час продовольчої кризи. Це зумовить зростання прибутку галузі, як і галузі харчового виробництва, при збільшенні поставок за кордон українських предметів харчування та компонентів для їх виробництва. Тому дану галузь можна вважати пріоритетною для вкладання коштів на інноваційні перетворення. Тим більш, що для досягнення високих результатів в сільському господарстві потрібні менші фінансові вкладення, ніж у промисловості.

Отже, пріоритет інноваційного розвитку у теперішній час слід віддати сільському господарству, а в промисловості – добувній, харчовій та машинобудівним галузям.

**ПОГОРЄЛОВ А.І.**, магістрант НТУ «ХПІ», Харків

## **СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ЗБІЛЬШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Реалізація системного підходу до організації інвестиційного процесу становить інтерес для вітчизняних компаній - галузевих лідерів, орієнтованих на підтримку і збільшення конкурентоспроможності, в тому числі і на світовому ринку, для яких актуальною стає зростання ринкової вартості та оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Системний підхід вимагає виходу за межі відтворювального, класичного і неокласичного, фінансового аналізу інвестицій. Аналіз механізму здійснення інвестиційної діяльності в ринкових умовах з використанням аналітичного апарату сучасної теорії інвестування дає розуміння специфіки та чинників інвестиційного процесу, ролі

інвестицій як засобу довгострокового існування і розвитку підприємств. Однак у сучасних умовах загострення конкурентної боротьби, обмеженості традиційних ресурсів, серйозних технологічних змін необхідно більш повно використовувати інвестиційні можливості підприємств.

Найважливішою для системного аналізу підприємства та його інвестиційної діяльності є категорія, яка передає його інтегративну якість як мікроекономічної системи, - потенціал підприємства. Потенціал підприємства - це сукупність ресурсів, процесів і пов'язані з ними властивості та особливості, які визначають можливості функціонування в реальних умовах. Потенціал підприємства органічно поєднує в собі три види основних процесів, що представляють різні форми руху сукупності ресурсів: виробництва, реалізації продукції, відтворення ресурсів. Особливості відтворення потенціалу підприємства містить категорія «інвестиційний потенціал». Інвестиційний потенціал, будучи однією із сторін потенціалу підприємства, являє собою характеристику сукупності його ресурсів, властивостей і особливостей з точки зору забезпечення зростання прибутковості капіталу та конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі. Ознаки високої конкурентоспроможності підприємства - це наявність власних можливостей для фінансування нововведень і виробництва, стабільність і стійкість до змін на ринку, висока привабливість для інвесторів і кредиторів, наявність додаткових можливостей для вирішення соціальних проблем [1].

В основі виділення складових інвестиційного потенціалу - визнання якісного аспекту ресурсів, що використовуються в теорії управління, що стало наслідком обмеженості традиційних ресурсів, серйозних технологічних змін, посилення ринкової конкуренції. В якості основних складових інвестиційного потенціалу виділимо ресурси (фактори), що визначають змістовно процес інвестування на підприємстві або надають на нього серйозний вплив:

- матеріальний (реальний) і фінансовий (ресурси, об'єднані в інвестиційно-фінансову підсистему);
- організаційний, управлінський і інституціональний (ресурси, об'єднані в інституційно - управлінську підсистему);

- трудовий, фактор організаційної культури, маркетинговий, інноваційний та інформаційний ресурси, об'єднані в соціальну підсистему.

Виділення набору ресурсів ґрунтується на визнанні їх важливої ролі в здійсненні інвестиційної діяльності підприємства і являє приклад функціональної диференціації економічної системи (підприємства) на внутрішні підсистеми [2].

**Список літератури:** 1. Туркін С. Навіщо бізнесу соціальна відповідальність // - 2004. № 7. 2. Коляда Є. Вплив репутації компанії на залучення інвестицій // - 2002. № 5.

**ТИХОНОВА А.В.** магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ НА ШЛЯХУ ПОБУДОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНИ**

Процес переходу України до інноваційної економіки гальмує те, що український ринок інтелектуальної власності знаходиться у стадії становлення, і його механізми вимагають удосконалення процесу економіки та управління інтелектуальною власністю.

Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності - це взаємовигідні (комерційні) дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар. Метою комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам [1].

Згідно зі статистичними даними Державної служби інтелектуальної власності України у I півріччі 2013 року до установи надійшло 2744 заявки на винаходи, частка заявок від національних заявників у загальній кількості заявок на винаходи становить 54,5%. Серед поданих заявок у I півріччі 2013 року тільки 1885 патентів на винаходи було зареєстровано [2].

Досвід використання нематеріального активу як товару для продажу має дуже мала кількість фірм. Так, наприклад, у 2012 році було зареєстровано 3405 патентів на винаходи і тільки 191 зареєстрованих договорів щодо розпорядження майновими правами на винаходи [3].

Проведений аналіз дозволяє виділити основні проблеми, які гальмують процеси комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в Україні:

1. Низький рівень правової культури суспільства в сфері інтелектуальної власності.
2. Нестача кваліфікованих фахівців, що мають досить великі обсяги специфічних знань у даній сфері.
3. Проблема оцінки об'єктів інтелектуальної власності.
4. Відсутність належного інформаційного забезпечення у сфері інтелектуальної власності.

У відповідності з виділеними проблемами комерціалізації інтелектуальної власності та інновацій можна запропонувати наступні заходи щодо вдосконалення даного процесу:

1. Розробка чітких механізмів нормативно-правового регулювання, подальша трансформація вітчизняного законодавства у сфері інтелектуальної власності з урахуванням кращого світового досвіду, міжнародних норм та стандартів.
2. Складання єдиного національного стандарту з оцінки об'єктів права інтелектуальної власності, що допоможе нівелювати суб'єктивний фактор при оцінці цих об'єктів.
3. Створення мережі агентств трансферу і комерціалізації із приєднанням до міжнародних угод і національних патентних банків даних, а також регіональні центри комерціалізації технологій, які повинні займатися організаційними питаннями: управлінням, моніторингом і оцінкою діяльності по просуванню інновацій та безпосереднім управлінням продажем інновацій.
4. Інформаційне забезпечення діяльності у сфері інтелектуальної власності, розвиток патентно-інформаційної бази, комплектування фондів національної патентної документації в регіонах, організація освітніх програм і курсів по просуванню інновацій на базі навчальних закладів та підвищення кваліфікації спеціалістів з інтелектуальної власності.

**Список літератури:** **1.** Цибульов П.М. Основи інтелектуальної власності / Навчальний посібник. — К.: „Інст. інтел. власності і права“, 2005. — 112с. **2.** Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства "Український інститут промислової власності" I півріччі 2013 року. — К.: Державної служби інтелектуальної власності, 2013 [Електронний ресурс]. URL: [http://www.uipv.org/i\\_upload/file/promvlas-I-halfyear-2013.pdf](http://www.uipv.org/i_upload/file/promvlas-I-halfyear-2013.pdf). **3.** Річний звіт за 2012 рік. — К.: Державної служби інтелектуальної власності, 2012 [Електронний ресурс]. URL: [http://sips.gov.ua/i\\_upload/file/report-UA-2012.pdf](http://sips.gov.ua/i_upload/file/report-UA-2012.pdf).

## **ПІДХІД ДО ВИБОРУ БАЗИ РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ**

Розподіл непрямих витрат залишається актуальною проблемою, що не знайшла в теорії і практиці остаточного вирішення. Особливою складністю ця проблема відрізняється в багатоміністерному виробництві, в якому вибір методу розрахунку непрямих витрат для окремого товару служить предметом суперечки.

Інтерес до методів і прийомів розподілу непрямих витрат диктується їх значним впливом на собівартість і ціну продукції виробляемому підприємством, а також їх роллю, що виявляється при вирішенні завдань управління витратами підприємства. Таким чином, якість розподілу непрямих витрат зачіпає інтереси покупця і постачальника.

Найбільш простим і точним методом визначення собівартості одиниці продукції є метод прямого розрахунку, при якому загальна сума витрат підприємства ділиться на загальну кількість виробів одного типу. Проте таке виробництво являє собою окремий випадок. Для багатоміністерного виробництва теорія і практика виробили різні методи калькуляції з урахуванням специфіки тієї або іншої галузі промисловості. У цих методах величина непрямих витрат, що припадає на конкретний виріб, визначається опосередковано шляхом використання різних баз розподілу. До таких баз належать зарплата основних робочих, об'єм випущеної продукції, вартість основних матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих, сума прямих витрат.

Можна не сумніватися в тому, що число баз розподілу непрямих витрат в майбутньому збільшиться. Але вже сьогодні у практиків виникає питання: якій базі слід віддати перевагу в умовах діяльності конкретної фірми? Для відповіді на дане питання необхідно вибрати критерій оцінки переваги варіанту. Абсолютно очевидно, що кращим виявиться той варіант, при якому буде досягнуте найменше відхилення частки розподілюваних витрат в собівартості різних виробів від її середнього значення по вибірці, що включає ці вироби, або, кажучи інакше, перевагу слід віддати тій базі розподілу, яка забезпечить найменше коливання частки непрямих витрат в собівартості виробів.

При такому підході якість розподілюваної бази можна оцінити по абсолютній величині коефіцієнта варіації, що обчислюється по відомій в статистиці формулі:

$$V = \frac{\delta}{\bar{X}} * 100 = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{n-1}}}{\bar{X}} * 100$$

де:  $V$  – коефіцієнт варіації по середньквadraticескому відхиленню;

$\delta$  – середньквadraticеское відхилення;

– середньоарифметичне значення змінної величини (у нашому випадку – значення показника, знаходящогося в основі бази розподілу);

$x_i$  —  $i$ -е значення змінної величини;

$n$  — число варіантів (у нашому випадку — число виробів або замовлень).

Вибір більш відповідної бази розподілу непрямих витрат дозволяє підприємству отримати точні дані про абсолютну і відносну прибутковість замовлення, тобто інформацію, необхідну для ухвалення обґрунтованого управлінського рішення про відношення до замовлення.

**ФЕДІЙ А.О.**, магістрант, м.Харків, НТУ «ХПІ»

## **ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙ**

Інноваційна діяльність являє собою цілісну систему, яка є головним джерелом суспільного прогресу. Для українських промислових підприємств активізація інноваційної діяльності стає не тільки ключовим фактором успіху в конкуренції, але і умовою виживання на ринку.

Теоретичні аспекти інновацій знайшли відображення в роботах Й. Шумпетера, К. Р. Макконнелла, П. Друкера. Зокрема Й. Шумпетер уперше ввів поняття інновації як економічної категорії. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку України

висвітлені в роботах В. М. Геєця, В. П. Семиноженко, М. І. Крупки, М. Н. Нагорської, і багатьох інших економістів.

Метою даного дослідження є вивчення рівня інноваційного розвитку промислових підприємств України, виявлення основних його проблем та знаходження рішення цих проблем.

У таблиці наведені дані інноваційної активності промислових підприємств за 2006-2012рр.

Таблиця

Інновації у промисловості

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	1145	1419	1647	1893	2043	2510	2188
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	2408	2526	2446	2685	2408	3238	3403
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3

\*Державна служба статистики України[1]

У 2012р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 1758 підприємств, або 17,4% загальної кількості обстежених промислових підприємств (у 2011р. – 11679 підприємств, або 16,2%). Обсяг реалізованої цими підприємствами інноваційної продукції становив 36157,7 млн. грн.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємств (63,9% загального обсягу витрат), причому ці витрати порівняно з 2011 роком зросли майже на 10%. [1]

Як показує зарубіжний досвід, головну роль в стимулюванні інноваційного розвитку промислових України має відігравати держава, створюючи сприятливі умови для здійснення науково-дослідної діяльності, вводячи різні види податкових та амортизаційних пільг. [2]

Серед основних факторів, що стримують інноваційну діяльність промислових підприємств, можна виділити: 1) брак фінансування, 2) недосконалість законодавства, 3) обмежені можливості залучення зовнішніх інвестицій, 4) недостатня інформація про ринки збуту.



Для вирішення цих проблем потрібні: 1) фінансова підтримка підприємств, 2) усунення недоліків нормативно-правової бази інноваційної діяльності та збільшення її частки від ВВП, 3) підвищення рівня інноваційної інфраструктури, 4) інформаційна підтримка підприємств. [3]

Проведене дослідження показало, що в Україні існує велика перспектива для подальшого інноваційного розвитку країни, зокрема за рахунок інноваційної діяльності промислових підприємств. Для реалізації стратегії інноваційного розвитку України недостатньо зусиль і коштів одних тільки вітчизняних підприємств. Саме держава повинна стати замовником і організатором досліджень і розробок за найсучаснішими напрямками НТП.

**Список літератури:** 1. Державний комітет статистики України 2. Гроза В.В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва з ЄС. // Актуальні проблеми економіки, 2006, с. 130-134. 3. Захарченко А.С.к.э.н Проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні и формирование стратегий инновационных преобразований // Бізнесінформ № 2, 2012, с. 57-60.

**ЦЯЦЬКА Н.Ю.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

**КОЛОТЮК О.І.**, асистент, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ**

Світова практика інвестиційної діяльності показує, що сьогодні майже у всіх сферах виробничо-господарської діяльності існує необхідність залучення інвестиційних коштів. Одним з найефективніших механізмів фінансування є фінансування інвестиційних і науково-технічних проектів.

Цей напрям особливо актуальний для країн і регіонів, які потребують розширення, модернізації та оновлення виробництва, зокрема, капіталомістких галузей, а також науко-містких виробництв. Це вимагає орієнтації інвестицій на структурно-організаційні, соціотехнічні та інноваційні перетворення.

Однією з основних проблем роботи з інноваційною програмою є її фінансування. Воно має забезпечити програму ресурсами, до складу яких входять не тільки кошти, але й інші інвестиції, що виражаються в грошовому еквіваленті, у тому числі основний,

оборотний і інтелектуальний капітал, майнові права, кредити, позики і застави, права землекористування тощо.

Форми інвестування інноваційних проектів, аспекти реалізації інноваційних проектів, ефективність інноваційно-інвестиційної політики держави, були розглянуті такими авторами, як Д. Лук'яненко, І. Кузнецова, А. Поручник, Б. Гунський, В. Набоков, Б. А. Маліцький, І. Щетінін, П. Пилипенко та інші.

Існуючі класифікації джерел фінансування постійно оновлюються. З'являються нові умови отримання фінансування з позикових коштів.

Джерелами інвестування інноваційних проектів можуть бути: власні фінансові кошти організації та її внутрішньогосподарські резерви; позикові фінансові кошти; залучені фінансові кошти від продажу акцій або одержані у вигляді пайових та інших внесків членів трудових колективів, громадян, юридичних осіб; кошти, що перебувають у централізованому володінні об'єднань підприємств; кошти позабюджетних фондів; кошти Державного бюджету; кошти іноземних інвесторів.

Основними елементами фінансового забезпечення економічного розвитку інноваційного типу мають бути:

- розгортання фінансового сектора (зростання активів фінансових інститутів та посилення конкуренції між ними за заощадження і зниження вартості залучення коштів);

- створення інституційних умов (податкового та трудового законодавства) для нагромадження масових заощаджень населення як безальтернативного джерела фінансування;

- переважно соціальна орієнтація державних витрат, державні інвестиції у сфери науки, освіти, медицини, культури;

- кардинальний перегляд податкової політики і зміщення акцентів з підтримки виробників на підтримку споживачів, що сприятиме більш рівномірному розподілу заощаджень;

- запровадження змішаних механізмів акумуляції коштів з метою фінансування стратегічно важливих проектів з участю держави і фінансових інститутів.

Отже, для реалізації інноваційних проектів можна використовувати різні джерела фінансування, кожне з яких має свої переваги і недоліки, тому прийняття рішення щодо їх вибору слід ретельно обґрунтовувати.

## **СЕКЦІЯ 5 - ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРАВОВА ОХОРОНА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

**ДЕМИДЕНКО Н.Ю.**, студентка, м. Дніпропетровськ, ДДФА

### **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ОБ'ЄКТІВ АВТОРСЬКОГО ПРАВА У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ**

Перехід до інформаційної економіки нерозривно пов'язаний з бурхливим розвитком електронних засобів зв'язку, новітніх цифрових технологій, які істотно скорочують терміни відтворення інформації, забезпечують можливості її використання, внесення змін, швидкого постачання інтелектуальних продуктів споживачам. Сучасні інформаційні технології, зокрема мережа Інтернет, сформувалися як потужний інформаційний простір. Свобода обміну повідомленнями має на меті рівний доступ користувачів до інформації з будь-якої, навіть з найвіддаленішої точки планети. На жаль, часто ми не замислюємось над проблемами правовідносин, які при цьому виникають. Твори, представлені в електронній формі та доступні в мережі, можуть використовуватись необмеженим колом користувачів у будь-який момент часу. Кожен твір, розміщений в Інтернеті, стає легкою здобиччю для порушників авторського права.

Окремі сучасні автори розглядають проблему захисту авторських прав у мережі Інтернет, шукаючи шляхи до її вирішення. Наприклад, О.М.Пастухов наголошує: «Оскільки судове переслідування за численні «мікропорушення» авторських прав в Інтернеті є нездійсненним з юридичних, соціальних та економічних причин завдання, володільцям авторських прав на розміщення в Інтернеті твори слід активніше використовувати існуючі технологічні засоби захисту своїх прав» [4]. Проти цього активно виступає В.М.Антонов, який стверджує: «в Україні існує багато можливостей стосовно законного захисту інтелектуальної власності та комп'ютерного авторського права» [1]. О.Жилінкова, спираючись на досвід американських фахівців організації «Creative commons», пропонує правовласникам розміщувати на своїх творах в Інтернеті позначку: дві літери С у колі, щоб

позначки виступали як спеціальні ліцензії, якими регулюються відносини між автором і потенційним користувачем [2].

Інформація передається за допомогою Інтернету у вигляді об'єктів, що охороняються правом інтелектуальної власності, зокрема: літературних, музичних та аудіовізуальних творів, фотографій, ілюстрацій, малюнків, карт, планів, схем [3, с. 213].

Перенесення зростаючої кількості об'єктів авторського права у цифрове середовище породжує реальну загрозу їх зміни та фальсифікації, створення дешевих і високоякісних копій, широкого розповсюдження з порушенням законодавчих норм. Користувачі комп'ютерів зі спеціальними пристроями отримують можливості запису та перезапису з подальшим їх відтворенням на будь-якому побутовому пристрої.

Через недовіру традиційних підходів до охорони та захисту авторських прав на сучасному етапі постає нагальна необхідність їх перегляду, усвідомлення того, що інституційне середовище функціонування інтелектуальної власності в індустріальну епоху виявилось непридатним для інформаційного суспільства. Саме тому завданням сучасного права інтелектуальної власності є досягнення справедливого та життєздатного балансу інтересів власників прав та користувачів об'єктів авторського права, розміщених в Інтернеті.

Найбільш ефективними методами захисту та охорони об'єктів авторського права у мережі Інтернет, крім встановлення правових норм на законодавчому рівні, є технічні та маркетингові засоби захисту творів. До них можна віднести:

- метод «Годинникова бомба»: автор розповсюджує повноцінний об'єкт авторського права, але встановлює дату, після якої доступ до нього буде неможливим;
- захист від копіювання, тобто автор встановлює кількість разів, коли файл може бути скопійований;
- застосування криптографічних конвертів: твір зашифровано так, що доступ до нього можливий з використанням ключа до шрифту, за який стягується відповідна плата [5, с. 216];
- використання агентів – це комп'ютерні програми, які автоматично виконують попередньо визначені команди, наприклад, пошук у мережі контрафактних примірників творів;
- звернення за допомогою до клірингових центрів: автор надає центру право ліцензувати свої права на твір, центр приймає плату від користувача і передає її власникові авторських прав;

- метод стенографії: процес приховування інформації у файлах, що буде доказом авторства;

- метод «Маячок» – це особлива позначка, яка розміщується на творі і спрацьовує під час несанкціонованого використання, надаючи можливість знайти порушника авторських прав [6].

Таким чином, на сьогодні проблема збереження об'єктів авторських прав у мережі Інтернет набуває особливої актуальності, так як на кожному кроці ми стикаємося з явищем плагіату, незаконного копіювання творів чи окремих елементів і їх розповсюдженням. Саме тому в еру інформаційних технологій важливими кроками є розробка і використання заходів, що допоможуть урегулювати відносини авторського права в глобальному інформаційному просторі; забезпечення відповідності законодавчих норм рівню розвитку суспільства.

**Список літератури:** **1.** Антонов В.М. Інтелектуальна власність і комп'ютерне авторське право. – К.: КНТ, 2005. – С. 147. **2.** Жилінкова О. Реалізація прав інтелектуальної власності в Інтернеті за допомогою ліцензії Creative Commons // Юридичний журнал. – 2011. – №2(104). – С. 55. **3.** Нагорняк Г. Стан та проблеми захисту інформаційних продуктів як об'єктів авторського права у мережі Інтернет // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2012. — Вип. 2 (7). — С. 209-217. **4.** Пастухов О.М. Авторське право в Інтернеті. – К.: Вид-во «Школа», 2004. – С.127. **5.** Петренко К. Проблеми захисту авторського права в мережі Інтернет // Вісник ОНУ ім. І.І.Мечникова. – 2012. – Вип.7. – С. 209 – 217. **6.** Римаренко І.В. Захист авторських прав та творів, розміщених в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VAPSV\\_pdu/2011\\_3/St\\_10.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VAPSV_pdu/2011_3/St_10.pdf)

**ДЕНИСЕВИЧ Т.М.**, магістр, Дніпропетровська державна фінансова академія

**МЕРЖЕВ Д.П.**, магістр, Дніпропетровська державна фінансова академія

**СЕМЕНОВА Л.Ю.**, к.е.н, доцент, Дніпропетровська державна фінансова академія

## **ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ**

Конституцією України визнані права та свободи громадян.

Відповідно до ст. 43 Конституції України держава створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності, реалізовує програми професійно-технічного навчання, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб [2].

Згідно ст. 197 Кодексу законів про працю України випускникам державних навчальних закладів, потреба в яких раніше була заявлена підприємствами, установами, організаціями, надається робота за фахом на період не менше трьох років у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України [1].

Але однією з основних проблем зайнятості молоді досі залишається незацікавленість роботодавця у молодому спеціалісті, так як у нього немає досвіду роботи, професійних знань і такого робітника треба забезпечити отриманням необхідних навичок та вмінь. Це найчастіший аргумент відмови в наданні першого робочого місця. А якщо вже і пропонують роботу, то за мізерну заробітну плату.

Основними умови, щодо вирішення проблем працевлаштування молоді в Україні є :

1. Необґрунтована відмова в прийомі на роботу забороняється (Ст.22 КЗпПУ).

2. Якщо вже робота отримана, тоді необхідно задля своєї безпеки та юридичного захисту своїх конституційних прав укласти трудовий договір та з метою перевірки відповідності працівника роботі, що доручається, власником може бути встановлене випробування. Однак для молодих спеціалістів після закінчення вищих навчальних закладів випробування не встановлюється (Ст.26 КЗпПУ) [3].

Отже, за законодавством молодий спеціаліст має певну кількість гарантій. Але проблема полягає у тому, що роботодавці не зацікавлені у працівниках без досвіду роботи. Звідси виникає проблема, що молодь йде працювати не за фахом або просто залишається безробітною, втрачаючи певні навички, здобуті під час освіти, влаштовуються на роботи неофіційно і як наслідок збільшується рівень тіньового сектору економіки та безробіття.

На мою думку, в Україні необхідно впроваджувати зарубіжну практику працевлаштування молоді. Наприклад, у Німеччині унікальна система освіти. Вона полягає у тому, що студент спочатку заключає договір з підприємством з тією умовою, що в подальшому він буде там працювати, а роботодавець сплачує за нього навчання. Студент один семестр навчається, потім йде на це саме підприємство на практику, потім знову навчається і так кожного семестру. Разом з тим, молодий спеціаліст кожного місяця отримує стипендію в незалежності від того чи він на підприємстві або навчанні. В результаті студент отримує

теоретичні знання у вищому навчальному закладі, практичний досвід та навички на підприємстві і впевненість у своєму працевлаштуванні та роботодавець має молодого працівника с професійними знаннями та досвідом роботи саме за необхідною спеціальністю.

Також необхідно створювати програми для роботодавців, щоб зацікавлювати їх у прийнятті на роботу молодих спеціалістів, адже молодь це не лише робоча сила без досвіду роботи, професійних навичок, але ж це й мобільність в роботі, креативність і новаторство.

**Література:** 1. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII; 2. Шмигельська Ю., Мезева А. «Соціальне становлення, розвиток, та гарантування зайнятості молоді на ринку праці в Україні» // Електронний ресурс].-Доступний з <http://conferences.neasmo.org.ua/node/2877> 3. Пархоменко А.А., Кондратьев В.О. «Праця молоді» // [Електронний ресурс]. Доступний з [http://www.rusnauka.com/22\\_NIOBG\\_2007/Pravo/24913.doc.htm](http://www.rusnauka.com/22_NIOBG_2007/Pravo/24913.doc.htm)

**ІГНАТЕНКО А.О.**, студент, Дніпропетровська державна фінансова академія

**МАЛИШ П.О.**, студент, Дніпропетровська державна фінансова академія

**ШКУРА І.С.**, к.е.н., доцент, Дніпропетровська державна фінансова академія

## **МІЖНАРОДНЕ ПОДВІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ**

Сьогодні в запобіганні подвійному оподаткуванню доходів(прибутків) і майна зацікавлені не тільки платники податку, а й самі держави. Крім того, податковий тягар на юридичних і фізичних осіб, які діють у сфері міжнародних економічних відносин, без усунення подвійного оподаткування може сягати таких розмірів, що будь-яка участь міжнародному розподілі праці для них стане економічно невиправданою[2].

В міжнародній практиці були вироблені способи і методи усунення подвійного оподаткування, яке може здійснюватися двома методами: у односторонньому та двосторонньому порядку. Сутність першого методу полягає у зміні національного податкового законодавства. У двосторонньому (багатосторонньому) здійснюється шляхом укладання міжнародних двосторонніх угод

про уникнення подвійного оподаткування доходів від праці та капіталу, а також включення таких угод до національного податкового законодавства держави, цей метод є найбільш поширеним. Серед обов'язкових умов щодо уникнення подвійного оподаткування є міждержавні угоди, які стосуються взаємного погодження юридичної інтерпретації порушень в сфері оподаткування. При чому кожна держава самостійно обирає шляхи усунення подвійного оподаткування, використовуючи самостійно розроблену систему методів уникнення подвійного оподаткування. На сьогодні в нашій державі існує система двосторонніх чи багатосторонніх міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу. Основним документом, що закріплює право резидентів, маючи справу з контрагентами з інших країн, щодо можливості оптимізації податкового навантаження за допомогою механізму уникнення подвійного оподаткування є Наказ ДПА України № 173 від 12.04.2002 «Про підтвердження статусу податкового резидента України». Пом'якшення або усунення подвійного оподаткування необхідно здійснювати за допомогою таких методів: вирахування – доход обкладається податком за нижчою ставкою, що діє згідно з податковим законодавством країн, які уклали міжнародний договір про уникнення подвійного оподаткування; звільнення – відображає право на виключення з оподаткованої бази доходів, отриманих за кордоном та майна, яке перебуває за кордоном. При цьому згідно з укладеним міжнародним договором про уникнення подвійного оподаткування перераховують доходи, оподатковувані в одній країні та звільнені від оподаткування в іншій; податковий кредит – сутність даного методу полягає у заліку сплачених за кордоном податків в рахунок зменшення зобов'язань платника податків по сплаті податку в своїй країні; податкова знижка – сплачені за кордоном податки включаються до суми витрат, на які зменшується сума доходів, що підлягають оподаткуванню; метод відстрочки – відстрочення оподаткування доходів, отриманих за кордоном, до моменту їх ввезення в країну постійного місцезнаходження платника податків.

Таким чином, зазначені методи є ефективним засобом вирішення проблеми подвійного оподаткування доходів та застосовуються на підставі міжнародних угод про уникнення подвійного оподаткування і національного законодавства держави.



**Література:** 1. Щодо міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування: Лист ДПА України від 14.01.13 №536/7/12-10-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. 2. Демянчук Ю. Г. Методи уникнення міжнародного подвійного оподаткування / Демянчук Ю. Г. // Часопис Національного університету "Острозька академія". Серія "Право". – 2011. – №1(3). – С. 32-34. 3. Путренко А. М. Роль міжнародних договорів в усуненні подвійного оподаткування в Україні / Путренко А. М. // Фінансове право. – 2011. – № 2 (16). – С. 16-18.

**РЕДИНА Т.О.**, студентка, м. Дніпропетровськ, ДДФА

**СЕМЕНОВА Л.Ю.**, канд. екон. наук, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці

## **ІНТЕЛЕКТАУЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Двадцять перше століття – це століття «економіки знань», у якій інтелектуальна власність є основним фактором виробництва. Однією з найскладніших та найбільш актуальних проблем ринкової трансформації економіки України є ефективне використання та подальший розвиток інтелектуального потенціалу суспільства [4].

Функціонування державної системи правової охорони інтелектуальної власності забезпечує розвиток інституту інтелектуальної власності в Україні. Державна система правової охорони інтелектуальної власності є сукупністю експертних, наукових, освітніх, інформаційних та інших державних закладів відповідної спеціалізації, що входять до сфери управління Міністерства освіти і науки України [2].

Інтелектуальний потенціал України й дотепер залишається досить потужним (за даними ЮНЕСКО, за інтелектом нації Україна посідає 23-є місце, в той час як Фінляндія — 1-е, США — 13-е, Росія — 27-е), незважаючи на те, що за останні роки її науково-технічний потенціал скоротився у 2,5–3 рази [3].

Однак використовується цей інтелектуальний потенціал неефективно. Так, згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна серед 134 країн зайняла у 2009 р. у сфері формування факторів інноваційного розвитку — 52, за оснащеністю сучасними технологіями — 65, у сфері захисту прав інтелектуальної власності — 114 місце що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу [3].

Однією з чи не найболючіших проблем охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності в Україні є проблема піратства та поширення контрафактної продукції. За даними Асоціації виробників програмного забезпечення (BSA), Україна залишається серед країн з найвищим рівнем комп'ютерного піратства. Рівень використання неліцензійного програмного забезпечення в Україні у 2008р. зріс і становив 84%, що є одним із найвищих у Європі, а втрати національної економіки від комп'ютерного піратства склали 534 млн. доларів США на рік. [5]. Дуже несприятливими в економіці України стали також умови для використання винаходів [3].

Реформування засад інтелектуальної діяльності в Україні потребує вирішення проблем забезпечення належного рівня охорони й захисту інтересів та прав суб'єктів інтелектуальної діяльності, забезпечення належних умов для розвитку цивілізованого ринку інтелектуальної власності та інновацій, міжнародного обміну результатами інтелектуальної діяльності. Вирішення цих проблем допоможе Україні модернізувати економіку на засадах новітнього інформаційного суспільства, стати на європейський шлях цивілізаційного розвитку.

**Список літератури:** 1. Кузнецова Т. В. Проблемні питання захисту прав інтелектуальної власності в Україні // Інформаційна безпека людини, суспільства, держави. – 2011. – № 3(7). – С.18-21; 2. Орлюк О. Інтелектуальна власність в Україні: досвід, законодавство, проблеми, перспективи // Право України.-2011.-№ 3.-С.4-20; 3. Полохало В. І. Інтелектуальна власність у формуванні інноваційної економіки України: проблеми законодавчого забезпечення та державного регулювання [Режим електронного доступу <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?pid=49593>]; 4. Прошак В. В. Інтелектуальний потенціал України в умовах ринкової трансформації економіки: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. - Л., 2002. – 212 с.; 5. Інтелектуальна власність у формуванні інноваційної економіки України. Комітет з питань науки і освіти. [Режим електронного доступу: <http://kno.rada.gov.ua>].

**МОНАСТИРСЬКА Є.С.**, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ЩОДО ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ В УКРАЇНІ**

Реалізація інноваційної моделі розвитку економіки України передбачає створення сучасної системи нормативного регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності. Перші кроки в цьому напрямі були зроблені з прийняттям нового Цивільного кодексу України у 2003 році, в якому відносини у

сфері інтелектуальної власності вперше були зафіксовані в книзі четвертій «Право інтелектуальної власності», що свідчить про їх велику значущість у сфері приватного права.

За останні роки в Україні відбулося оновлення законодавства, а також прийнято низку спеціальних законів та підзаконних нормативно-правових актів, які деталізують положення Цивільного кодексу України щодо нормативного регулювання відносин в галузі охорони результатів творчої діяльності та в яких більш менш враховані європейські стандарти. Зазначені закони виключили застарілі поняття та розширили перелік спеціальних термінів, нормативне визначення яких закріплено в кожному зі спеціальних законів. Проте, така заміна термінів відбулася не повною мірою. Зокрема, Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг» від 15 грудня 1993 року зі змінами та доповненнями, продовжує оперувати категорією «знак для товарів і послуг», хоча в новітньому Цивільному кодексі України відносно знаку для товарів та послуг вживається термін «торговельна марка».

Термін «торговельна марка» є прямим запозиченням із англійської мови (від англ. терміна '*trademark*'). По суті, термін «знак для товарів і послуг» та «торговельна марка» означають одне і те саме поняття і тому можуть вживатися як синоніми. Слід зауважити, що знак для товарів і послуг є засобом індивідуалізації товарів та учасників господарського обігу й, із законодавчої точки зору, є об'єктом права інтелектуальної власності, зокрема його відносять до інституту засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу, товарів і послуг.

У науковій літературі головною проблемою пов'язаною з термінами «товарний знак» і «торговельна марка», вважають неоднозначність правового співіснування двох груп законодавчо закріплених понять, таких як «знак» і «марка», «товарний» чи «торгівельна». Таким чином, на сьогодні склалася ситуація, коли в одній правовій дійсності існують два поняття, а саме: «знаки для товарів і послуг» (або товарний знак) та «торговельна марка». Проте відповідно до нових Цивільного та Господарського кодексів України дані поняття є синонімічними, а отже, їх використання не повинно створювати ніяких проблем на практиці. Деякі науковці вважають, що поняття «знак для товарів і послуг» у правовому значенні є більш вдалим, оскільки воно базується на міжнародних нормах, які мають пріоритет перед нормами національного

законодавства України. Поняття ж «торговельної марки» більшою мірою розкриває економічний зміст та значення товарних знаків та знаків обслуговування.

Однак вважаємо за потрібне наголосити на пріоритетності норм Цивільного кодексу над нормами спеціальних законів, зокрема відповідно до статті 4 Цивільного кодексу України «ЦК України є основним актом цивільного законодавства. Якщо суб'єкт права законодавчої ініціативи подав до Верховної Ради України проект закону, який регулює цивільні відносини інакше, ніж цей Кодекс, він зобов'язаний одночасно подати проект закону про внесення змін до Цивільного кодексу України». Вказана норма стосується також і термінологічного апарату, запровадженого законопроектом, який має відповідати Цивільному кодексу України.

В цілому чинне законодавство України відповідає міжнародним стандартам у сфері інтелектуальної власності, проте як вбачається з вищевикладеного, воно ще потребує вдосконалення, зокрема шляхом приведення у відповідність всередині національного законодавства.

**САЛОГУБОВА В. М.**, к.е.н, доцент, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (м. Луганськ)

**ПЯТНІЦЬКОВА А.О.**, студент, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (м. Луганськ)

**БАБЕНКО К.В.**, студент, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (м. Луганськ)

## **РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Малий і середній бізнес, являє собою велику кількість невеликих власників, які в силу своєї масовості в значній мірі визначають соціально-економічний і частково політичний рівень розвитку країни. За своїм рівнем життя і соціальним положенням вони належать до більшості населення і являють собою і безпосередніх виробників, і споживачів широкого спектру товарів та послуг одночасно [1].

Мале та середнє підприємництво – це сектор економіки, що включає в себе індивідуальне підприємництво і невеликі приватні підприємства. Їх переваги – це швидке реагування на зміну

ринку, безпосередній зв'язок зі споживачем, функціонування на локальному ринку, ліквідація монополії виробників, створення конкурентного середовища, а також поліпшення взаємозв'язку між різними секторами економіки.

У 2013 році статус приватного підприємця в Україні набуло 5 млн. 142 тис. 48 осіб, а 2 млн. 99 тис. 999 осіб припинили власну справу.

У країнах ЄС на даний момент малі та середні підприємства створюють 50-70% всього ВВП. При цьому на малих і середніх підприємствах працює близько 50% всіх працюючих у країні. Крім того в Німеччині, Італії, Франції близько 95% підприємств це малі та середні підприємства. А в Україні на даний момент в структурі підприємств на частку малих і середніх підприємств припадає 94,3%. При цьому на малих і середніх підприємствах офіційно працює лише 25% всіх трудових ресурсів України. А от частка ВВП, що припадає на малий і середній бізнес в Україні, не перевищує 7% [2].

На сьогодні найбільша кількість суб'єктів господарської діяльності функціонує у м. Києві, Донецькій, Дніпропетровській, Харківській, Одеській, Львівській областях. Найгірші показники у Закарпатській, Рівненській, Чернігівській та Кіровоградській областях. У розподілі за видами економічної діяльності пріоритетними сферами є торгівля та сфера послуг, питома вага яких від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) сумарно становить 64%. Значно меншими є показники у сфері промисловості (9,7 %), сільського господарства (8,8 %), будівництва (7 %) [3].

Аналіз розвитку малого та середнього бізнесу в Україні свідчить сьогодні про наявність низки проблем. Зокрема це і складність доступу до фінансових (кредитних) ресурсів, і відсутність кваліфікованих кадрів, й наявність адміністративних бар'єрів. Відтак підприємництву пропонується допомогти вирішити ці проблеми, зміцнити позиції у вітчизняній економіці та забезпечити його вихід на європейський ринок.

Державною службою України було запропоновано послабити державний контроль над веденням господарської діяльності, розширити коло можливостей для отримання кредитів, залучити приватні компанії для реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Отже, в Україні робиться все можливе, для того, щоб підвищити ефективність малого та середнього бізнесу, підтримати та залучити нових підприємців. Планується, що поступове виконання заходів програми дозволить, зокрема, збільшити чисельність зайнятих у малому та середньому бізнесі на 10 %, а частку МСП у ВВП країни підвищить до 25%.

**Список літератури:** 1. Малий бізнес. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.5ka.ru/101/1104/1.html> 2. Частка малого та середнього бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/aohrimenko/article/12202.aspx> 3. Десятирічка для бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://smi.liga.net/articles/2013-06-13/9792627-desyatir\\_chka\\_dlya\\_b\\_znesu\\_html](http://smi.liga.net/articles/2013-06-13/9792627-desyatir_chka_dlya_b_znesu_html)

**ТКАЧОВ М.М.**, аспірант НТУ «ХПІ», Харків

## **КОНТРАФАКЦІЯ ЯК ГЛОБАЛЬНА ПРОБЛЕМА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

У сучасних умовах глобальної конкуренції та поглиблення інтеграції в світове господарство важливим фактором забезпечення соціально-економічного зростання є науково-технічний прогрес і інтелектуалізація основних факторів виробництва. У найбільш розвинених країнах все більша частина валового внутрішнього продукту формується за рахунок об'єктів інтелектуальної власності і інновацій, роль яких в економіці і суспільстві постійно зростає, а разом з цим зростає оборот контрафактної продукції, обсяг і способи порушень прав на результати інтелектуальної діяльності та засоби індивідуалізації.

Економічна енциклопедія визначає термін контрафакція декілька ми визначеннями. Основні з них:

1. Самовільне відтворення або розповсюдження певних предметів з авторськими індивідуальними, оригінальними ознаками або інтелектуальної власності без згоди автора.

2. Використання окремими суб'єктами підприємницької діяльності чужих фірмових чи товарних знаків, копіювання товарів, які мають високе визнання на ринку, без згоди фірми, компанії, законних товаровиробників. Такі дії караються законом, можуть бути оскаржені особами, которм нанесені збитки.

3. Ведення справи під чужим іменем, незаконне використання чужого патенту при виготовленні і продажу товарів, а також незаконне розміщення на свій товарний знак зображень,

перейнятих із знаків популярних товарів і фірм з метою недобросовісної конкуренції і введенні покупців в оману.

Контрафакція і «інтелектуальне піратство» є глобальними проблемами світової економіки, вони негативно позначаються на всіх секторах економіки, в яких важливу роль відіграє творчість: винахідництво та інновації. Сучасні технології вимагають швидких і адекватних змін у законодавстві про захист інтелектуальних прав, розробки ефективних економіко-правових та організаційно-правових методик і моделей як з розслідування порушень інтелектуальних прав (включаючи процедури оцінки збитків правовласників товарних знаків від контрафакції), так і за оцінкою рівня контрафактної продукції в країні та світі. Системна боротьба з контрафактною продукцією в цілому і захист інтелектуальної власності від протиправного посягання на сучасному етапі стають важливими складовими економічної безпеки держави.

Ефективність дослідження щодо заявленої теми, на наш погляд, є значущою та важливою з наступних причин:

- ні в Україні, ні в світі не вирішена проблема стандартизації підходів до аналізу інтелектуальної власності для цілей оцінки упущеної вигоди і економічного збитку правовласників результатів інтелектуальної діяльності і засобів індивідуалізації;

- державний бюджет втрачає значну частину доходів у результаті приховування «піратами» одержуваних прибутків, в результаті чого формується тіньовий сектор економіки, дискредитується авторитет вітчизняних і зарубіжних підприємців, споживачам наноситься матеріальну та моральну шкоду (збитки);

- правовласники, споживачі і держава несуть підвищені витрати, пов'язані із захистом своїх прав та інтересів, зі збором доказів за фактами порушень, з розслідуванням самих порушень, а також з відшкодуванням збитків від правопорушення;

- таке кримінальне явище як «інтелектуальне піратство» знижує міжнародний авторитет країни, посилює кримінальну напруженість, зменшує приплив інвестицій, сприяє появі організованих злочинних груп.

## **СЕКЦІЯ 6 - УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПІДПРИЄМСТВ, СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**АЛЕКСИК Ю. І.**, студентка 2 курсу, м. Харків, ХНПУ імені Г.С. Сковороди

### **ОСВІТА ТА ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ**

Освіта та професійне навчання є тим фактором, який забезпечує конкурентоспроможність працівника на ринку праці, а отже і конкурентоспроможність країни в цілому. Головною рушійною силою формування даних факторів виступає держава. Однак, державні механізми рідко виступають джерелом конкурентних переваг, адже необхідно витратити роки на визначення потреби в нових спеціальностях з урахуванням потреб промисловості. Освіта є об'єктом більш складних соціально-економічних і культурних відносин, ніж купівля-продаж. Вона має коло властивостей, що відрізняє її від економіки [1]:

- виробництво та економічні процеси є прогнозованими, на відміну від освіти та навчання, які спрогнозувати можна лише приблизно;

- попит на освіту визначається як потребами суспільства та народного господарства, так й особистими інтересами й уподобаннями учнів;

- система освіти задовольняє не тільки ринковий попит, а й потреби суспільства у збереженні та розвитку культури, у передачі новим поколінням культурних норм, суспільних цінностей, традицій тощо. Цінності, що сформовані освітою, істотно впливають і на соціально-економічні процеси;

- результати освіти проявляються у довгостроковому періоді, тоді як результати економіки потребують менше часу для виявлення. Статистика показує, що випускник ВНЗ досягає свого найінтенсивнішого професійного розвитку лише через 7-10 років роботи. Зусилля, що витрачаються людиною на освіту, окупляться в економіці лише через десятиріччя, причому тільки за умови, що ця людина стане корисною суспільству;



- відтермінованість і варіативність результатів роблять інвестиції в освіту малопривабливими для приватних підприємців, тому основний інвестиційний тягар на себе бере держава.

Освіта та професійна підготовка виступають найважливішими важелями, що має держава та приватний сектор для підвищення конкурентоспроможності промисловості. М. Портер наголошує, що час і увага, які приватний сектор надає освітнім і державним дослідницьким закладам, є настільки ж важливими, як і гроші, які він витрачає. Компанія життєво зацікавлена в активах факторів, до яких вона здобуває доступ, навіть коли вони вигідні конкурентам, споживачам та іншим постачальникам факторів [2].

Враховуючи вище зазначене та погоджуючись з дослідженнями М.Портера вважаємо, що політика освіти та професійної підготовки має бути здійснюватись з урахуванням наступних позицій:

- повинні бути високі освітні стандарти;
- більшість студентів повинні здобувати освіту разом з певною практичною організацією, тому компанії повинні здійснювати значні інвестиції у професійну підготовку своїх працівників (наприклад, у ХНПУ імені Г.С. Сковороди студенти економічного факультету проходять виробничу практику на підприємствах та педагогічну в ЗНЗ, за яку університет сплачує кошти для її проходження. Хоча в розвинутих європейських країнах приватний сектор сам запрошує молодих спеціалістів для проходження практики та сплачує їм заробітну плату);

- необхідний тісний зв'язок між навчальними закладами, підприємцями та підприємствами (ВНЗ м. Харкова мають такий досвід. Наприклад, Харківський політехнічний інститут успішно співпрацює з багатьма компаніями у 24 країнах світу. Крім великих заводів і корпорацій, НТУ «ХПІ» успішно працює з вітчизняними, а також англійськими, китайськими, італійськими, індійськими, австрійськими, швейцарськими, російськими та багатьма іншими фірмами та підприємствами – всього більше ста найменувань. Приміром, серед замовників університету всесвітньо відомі «Boeing» і «General electric» (США), «Samsung Airspace» (Корея), «Siemens» (Німеччина), «Boilentechnik» (Швейцарія). На даний момент НТУ «ХПІ» бере участь у 28 міжнародних проектах на три мільйони євро, 13 з яких пов'язані з освітою, 15 – з наукою і дослідженнями);

- міграційна політика повинна сприяти притоку осіб спеціальної кваліфікації (Україна сьогодні на світовому ринку виступає поки що як країна експортер робочої сили. Щодо країн виїзду, то міграційні потоки з України поширюються на всі регіони світу. Однією з найбільших проблем, пов'язаних з трудовою еміграцією з України, є «відплив умів», але треба відмітити, що за останній час кількість іноземних громадян, що працюють в Україні значно зросла (до 10-15 тис. іноземців на рік). Найчастіше – це іммігранти з СНД, Китаю, В'єтнаму, Туреччини, Ірану, Сирії, які працюють переважно в таких сферах, які не потребують високої кваліфікації, – це сфери торгівлі, послуг тощо [3]).

Управління людським капіталом на сучасному етапі економічного розвитку набуває спрощених, адаптованих до національних умов форм із застосуванням аналітико-управлінських інструментів суміжних сфер, серед яких управління демографічними процесами, соціальним забезпеченням, освітою тощо. Отже, важливим кроком підвищення конкурентоспроможності в нашій країні є побудова системи національної мобільності, яка надасть можливість здобути високий та якісний освітній і науковий рівні та якісну професійну підготовку.

**Список використаної літератури:** 1. Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.С. Экономика образования. – М., 1998; 2. Грішнова О. Проблеми ринкової трансформації освіти та професійної підготовки // україна: аспекти праці, 1998. – № 1. – с.26-28; 3. Указ Президента України «Про концепцію державної міграційної політики», схвалений від 30 травня 2011 року N 622/2011[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>.

**АРЕНДАР Л. М.**, студенти, м. Київ, НАУ

**БІЛКОВСЬКА Д. І.**, студенти, м. Київ, НАУ

## **УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ**

Дослідження проблеми розвитку національного фінансового ринку набувають сьогодні важливого значення. В сучасних умовах розвитку економіки, нерозвиненості та недосконалості механізму внутрішнього фінансового ринку необхідним стає можливість виходу на зовнішні ринки українських агентів та відкриття для іноземного капіталу сфери внутрішнього ринку. Залучення

України в світову фінансову систему стає важливим фактором прискорення та значного покращення економічного розвитку в країні.

На сьогодні особливого розмаху набув процес інтеграції та глобалізації фінансових ринків. Основні положення, що визначають загальні теоретико-методологічні основи розвитку національних фінансових ринків в умовах глобалізаційних процесів, базуються на концепціях провідних представників економічної думки - Р. Вернона, С. Ліндера, Б. Оліна, М. Портера, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, О. Хекшера, Ю. М. Джонсона, Дж. Сороса, Ф. С. Мишкіна. Вагомий внесок у дослідження зазначених питань внесли такі вітчизняні вчені, як Барановський О. І., Блащук Ю. О., Пузяк М. І., Новошинська Л. В., Мозговий О. М., та ін. Разом з тим, існує нагальна потреба у подальших дослідженнях процесу формування конкурентних стратегій використання інструментів фінансового ринку для інтеграції України до світового фінансового ринку.

Фінансовий ринок є системою ринкових відносин, що забезпечує акумуляцію й перерозподіл грошових коштів суспільства через специфічні посередники, фінансові інститути, за допомогою численних фінансових інструментів та створює умови для переміщення фінансових ресурсів між господарськими суб'єктами з мінімальними трансакційними витратами, шляхом реалізації його специфічних функцій: акумуляція і розміщення грошових ресурсів (потоків); фіксація прав власності у формі фінансових інструментів (контрактів); зниження рівня ризиків фінансових втрат через невизначеність у майбутньому.

Характерною особливістю фінансового ринку України є випереджуючий розвиток банківського сектору порівняно з іншими елементами фінансового ринку. Прискорення розвитку банківського сегменту спричинене: підвищенням рівня фінансового забезпечення вітчизняних банків за рахунок міжнародних запозичень; посиленням процесів концентрації банківського капіталу; збільшенням активності банків на ринку кредитування фізичних осіб; відсутністю якісних змін у інших сегментах фінансового ринку; незначним попитом на фінансові послуги інших фінансових інститутів тощо.

З метою забезпечення розвитку фінансового ринку України запропоновано модель вдосконалення інституційної структури фінансового ринку України як комплекс заходів, що повинні

поетапно здійснюватися на кожному з інституційних рівнів з урахуванням інституційного забезпечення, особливостей діяльності фінансових інститутів та формальних параметрів удосконалення інституційної структури.

Тому можна стверджувати, що проблема ролі та місця України в світі залежатиме від ефективності здійснення економічних реформ в країні. Аби вплив глобалізації на економіку України спричиняв не збільшення рівня фінансової нестабільності, а отримання державою всіх переваг, притаманних глобалізаційним процесам, повинні бути створені сприятливі умови для повномасштабної інтеграції всіх сегментів вітчизняної економіки до світового економічного простору, які в першу чергу мають полягати у розвитку вітчизняного законодавства та розбудові відповідної сучасним умовам ринкової інфраструктури.

**ГОРБУНОВ Р.О.**, студент, м. Дніпропетровськ, ДВНЗ  
«Національний гірничий університет»

**АНДРЕЙЧИКОВА А.М.**, асистент, м. Дніпропетровськ, ДВНЗ  
«Національний гірничий університет»

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

Відносини України та ЄС були започатковані відразу після здобуття Україною незалежності. Але інтеграційні процеси самі по собі є досить складними. Тому, перш за все, необхідно чітко уявляти умови ефективного входження в зону ЄС та наслідки: як позитивні так і негативні.

Поряд з наслідками політичного та соціального характеру особливу увагу привертають можливі наслідки для економіки України, які є досить неоднозначними.

З одного боку, членство в ЄС створить країні можливості для покращення стану економіки: об'єктивно, якщо Україна прагне стати членом ЄС, вона повинна мати досить високі макроекономічні показники, розвинений ринок, демонструвати тенденції до економічного зростання, що саме по собі є позитивними результатами.

Отримання нових ринків збуту сприятиме збільшенню експорту і, як наслідок, збільшенню обсягів виробництва, а отже і створенню нових робочих місць. Зростання імпорту також має

свою перевагу - підвищення конкуренції, а, як результат, зниження цін та підвищення якості товарів.

Однак не слід забувати, що за умови використання застарілих технологій і устаткування українські промислові і продовольчі товари не конкурентоспроможні на європейському ринку. Крім того, Євросоюзом висуваються досить високі вимоги до якості товарів та послуг, дотримання яких на даному етапі розвитку економіки для України практично неможливо. Тому без докорінних змін та оновлення технології замість розвитку внутрішнього виробництва Україна ризикує стати постачальником дешевої сировини та споживачем дорогих європейських товарів кінцевого споживання.

Незважаючи на досить привабливу перспективу забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу і впровадження стандартів ЄС у виробництві не слід забувати, що внаслідок переходу на європейський рівень цін і квотування певних рівнів товарів деякі галузі не витримають конкурентної боротьби.

Ще однією позитивною перспективою вступу до ЄС можна розглядати вирішення проблеми безробіття внаслідок можливості легально отримувати роботу за кордоном. Але слід пам'ятати, що в економічно розвинених країнах, перш за все, виникає попит на кваліфікованих працівників, значна частина яких подасться за рубіж у пошуках гідного рівня оплати праці. А це означає, що в Україні спостерігатиметься нестача кваліфікованих спеціалістів на фоні існуючої демографічної кризи.

Без сумніву, наслідком європейської інтеграції для України стануть покращення та модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вільний рух в середині інтеграційного об'єднання кваліфікованої робочої сили, товарів, послуг, факторів виробництва. Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню нашої держави до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя та добробуту населення. Але складний інтеграційний процес потребує серйозного аналізу як позитивних так і негативних перспектив вступу України до ЄС та комплексного вирішення проблем, які будуть виникати під час інтеграції. І перш за все це стосується розвитку економіки нашої країни, який необхідно здійснювати на засадах впровадження інновацій, аби виробництво відповідало

європейським стандартам, що дасть Україні змогу стати рівноправним членом Європейського Союзу.

**ГОРЮЧКИН Р.А.**, магістрант, г. Харків, ХНЄУ

## **ТЕНДЕНЦИИ ОТРАСЛИ ПЕЧАТНЫХ СМИ**

Представители отрасли печатных СМИ во многих странах жалуются, что их газеты просто перестают читать. Это объясняется повышенным интересом к новым возможностям цифровых технологий и интернета, в частности, однако печатные издания по прежнему приносят наибольший доход среди новостных СМИ, и актуальны также, как и 15 лет назад

Согласно мировой статистике, сегодня газеты регулярно читают 2,5 млрд. человек [1]. Это даже больше, чем текущая аудитория Интернета, состоящая 2,2 млрд. [1]. За прошлый год мировые тиражи печатных СМИ выросли на 1,1%. Следует однако заметить, что в рамках статистики, на мировой рост тиражей печатной прессы повлияли в основном страны Азии, в которых за счёт Китая и Индии, тиражи за последние пять лет выросли на 16%, что смогло компенсировать снижение тиражей в других регионах. Например, тиражи Западной Европы и Северной Америки за эти годы снизились на 17%.

Существенным вариантом распространения остаются бесплатные газеты, объём которых в 2011 г. составлял около 36 млн. экземпляров [2]. Данная модель предполагает доход основанный на рекламе. Несмотря на постоянный рост тиражей подобных изданий, рекламные доходы печатной прессы в 2012 году упали на 2% [2]. Совокупное же падение объемов прибыли с рекламы в печатных СМИ в период с 2008 года составляет 22% [2]. Тем не менее, по текущей статистике [3], на рекламу в газетах затрачивается около 100 млрд. долларов ежегодно, а это 19% мировых затрат на рекламу. На рекламу в цифровых СМИ, например, приходится только 2,3% от общего объёма рекламы и менее 10% доходов [3].

В развивающихся странах положение немного отличается и цифровые СМИ могут даже составить конкуренцию традиционным, что обычно объясняется ростом распространения мобильной техники [3].

Если рассмотреть рынок более глобально, и захватить больший промежуток времени, видно как уменьшение аудитории и перетекание рекламных бюджетов в Интернет, радикально повлияло на рентабельность газетного бизнеса. В США совокупный доход с газет снизился с 80 до 35 млрд. долларов в период с 2000 по 2012 гг. Соответственно, количество мест в отрасли также сократилось. По данным Pew Research, количество рабочих мест в газетной отрасли на момент 2000 года составляло 56400. На момент сентября 2013 года эта цифра уже составляет 38000 и согласно экспертам продолжит снижение и впредь[4].

Аудитория цифровых носителей увеличивается, однако согласно исследованиям посетители газетных сайтов не читают представленные статьи с таким же вниманием, как читают их на бумаге, что сказывается на эффективности и ценности рекламы. С этим связано обсуждение серьёзной задачи – как повысить частоту и продолжительность посещения сайтов. Согласно опросам, 67% жителей США, имеющих доступ в интернет, посещают сайты газет и читают информацию, представленную на них, но только 17% делают это ежедневно.

Газеты должны меняться, чтобы оставаться важным средством массовой информации. Трудность здесь не в аудитории, а в нахождении бизнес-моделей существования в цифровой эпохе.

**Список литературы:** **1).** Pew Research Center The State of The News Media 2013, Annual report: <http://stateofthemediamedia.org/2013/newspapers-stabilizing-but-still-threatened/newspapers-by-the-numbers/>; **2.** WAN-IFRA World Press Trends 2013: <http://cmpf.eui.eu>; **3.** WAN-IFRA World Press Trends: Increasing Audience Engagement is Future for News Media : <http://www.wan-ifra.org/press-releases/2013/06/02/world-press-trends-increasing-audience-engagement-is-future-for-news-media> ; **4.** Pew Research Center The State of The News Media 2012, Annual report.: <http://stateofthemediamedia.org/2012/newspapers-building-digital-revenues-proves-painfully-slow/newspapers-by-the-numbers/>

**МАРТИНЮК Н.І.**, аспірант, м. Запоріжжя, Класичний приватний університет

## **КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

Розвиток транскордонного співробітництва обумовлює необхідність ресурсного забезпечення транскордонного співробітництва, що включає як кадрове, так матеріально-фінансове забезпечення.

Нині є актуальним питання підготовки кваліфікованих кадрів для розробки та реалізації проектів транскордонного співробітництва. Питання кадрового забезпечення розвитку транскордонного співробітництва має бути здійснено в рамках реалізації Національної Стратегії системи підвищення кваліфікації посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад. Транскордонне співробітництво як елемент державної регіональної політики має бути спрямоване на створення повноцінного життєвого середовища для населення на усій території України, збереження єдності держави, забезпечення сталого збалансованого розвитку її регіонів. Узгодження загальнодержавних і регіональних інтересів потребує підготовки на вищому рівні посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад [1, с.301].

Навчальні заклади, які здійснюють підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації посадових осіб, не задовольняють повною мірою сьогоденні потреби. Рівень підготовки викладачів не завжди за змістом та якістю відповідає новим вимогам щодо підвищення кваліфікації посадових осіб та депутатів місцевих рад. Кошти, що виділяються з місцевих бюджетів для підвищення кваліфікації посадових осіб, здебільшого використовуються нерационально.

Підвищення кваліфікації посадових осіб та депутатів місцевих рад з питань транскордонного співробітництва має проводитись за професійними програмами, а також на спеціалізованих короткострокових навчальних курсах, тематичних постійно діючих та короткострокових семінарах, тренінгах [2].

Професійними програмами передбачається вивчення основних європейських правових інструментів, законодавства України у галузі транскордонного співробітництва, а також основні аспекти реалізації політики транскордонного співробітництва. Проведення спеціалізованих короткострокових навчальних курсів має запроваджуватись з метою вчасного реагування на нові виклики та виконання основних завдань у галузі транскордонного співробітництва [3, с.220].

Організація та проведення спеціалізованих короткострокових навчальних курсів, тематичних семінарів, тренінгів з метою підвищення кваліфікації посадових осіб здійснюється визначеними на конкурсних засадах суб'єктами, які надають освітні послуги, на замовлення органів місцевого самоврядування,



їх асоціацій та інших добровільних об'єднань органів місцевого самоврядування.

Отже, все зазначене обґрунтовує необхідність мати належне кадрове забезпечення розвитку транскордонного співробітництва, яке б базувалось на відповідних регіональних стратегіях розвитку, враховувало загальноєвропейські та національні пріоритети. Це основний напрямок ефективного розвитку транскордонного співробітництва в Україні.

**Список літератури:** **1.** Балян А.В. Міжрегіональне транскордонне співробітництво України за умов розширення Європейського Союзу (на прикладі прикордонних регіонів України та Угорщини). – Ужгород: Ліра, 2005. – 320 с. **2.** Розширена Європа – Сусідні країни. Нова структура відносин з нашими східними та південними сусідами. Повідомлення Європейської Комісії для Ради та Європейського Парламенту. [http://www.delukr.ses.eu.int/ua/eu\\_and\\_country/bilateral\\_relations.htm](http://www.delukr.ses.eu.int/ua/eu_and_country/bilateral_relations.htm). **3.** Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центральноєвропейськими сусідами. – К., 2004. – С. 229.

**ОМАРОВ Е. Ш.,** студент, м Харків, ХНЕУ

## **УТОЧНЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»**

Глобалізація ринків, інтеграція України у міжнародний економічний простір суттєво посилюють роль конкуренції і об'єктивно сприяють формуванню інтенсивного конкурентного середовища. Разом з тим, конкурентне середовище в Україні розвивається повільно і фрагментарно, конкурентна боротьба суб'єктів ринку невиразна. У свою чергу, нерозвиненість конкуренції серед вітчизняних підприємств не надає стимулів для зростання їхньої конкурентоспроможності і, як наслідок, вітчизняні підприємства витісняються з традиційних секторів економіки зарубіжними суб'єктами, які завойовують сьогодні основні сегменти товарного ринку України. Важливість підвищення конкурентоспроможності підприємства на сьогоднішньому етапі робить актуальним уточнення сутності поняття конкурентоспроможність підприємства.

Дослідженням конкурентоспроможності підприємства приділили увагу багато вчених, таких як: І.І. Білецька, І.П. Волощук, Ю.Б. Іванов, М.О. Кизим, Т.І Лепейко, М. Портер та інші. Але, не заважаючи на велику кількість досліджень, не має єдиного загальноприйнятого трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Метою статті є визначення сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» на основі аналізу наукових праць.

Аналіз наукових підходів до визначення даної категорії наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоспроможності підприємства»  
у працях науковців

Авторське джерело	Визначення	Ключове слово
Василенко В.О. [1, с.358]	Можливість його ефективної господарської діяльності й її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку.	Ефективної госп. діяльності
Должанський І.З. [2,с. 28]	Можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.	Можливість розпоряджатися ресурсами
Покропивний С.Ф. [3, с.350]	Здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку. Тобто, конкурентоспроможність підприємства – це здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції.	Здатність
Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста [4, с.81]	Рівень його компетентності порівняно з іншими підприємствами конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички і професійні знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, політика збуту, рівень управління, комунікації, якість продукції тощо.	Рівень компетентності
Алексєєв С.Б. [5, с.618]	Економічна категорія, яка дозволяє в умовах конкуренції представити на внутрішній і зовнішній ринок продукцію, яка з точки зору конкурентних переваг сприймається споживачем як краща за аналогічну продукцію конкурентів та дозволяє підприємству отримувати плановий дохід, реалізовувати стратегії конкурентної боротьби й забезпечувати виживання і бажане положення на ринку у довгостроковій перспективі.	Економічна категорія

Продовження табл. 1

Фатхутдінов Р.А. [6]	Здатність фірми випускати конкурентоспроможну продукцію, переваги фірми відносно інших фірм даної галузі всередині країни та за її межами	Здатність випускати конкурентоспроможну продукцію
Забелін П.В. [7]	Здатність підприємства приносити питомий прибуток на вкладений капітал не нижче заданого	здатність приносити питомий прибуток

Таким чином, визначення науковців можна поділити на 2 категорії.

До першої відносяться Василенко В.О. Должанський І.З, Забелін П.В., які визначають конкурентоспроможність підприємства як здатність (або можливість) підприємства вести свою діяльність й досягати намічені цілі на конкурентному ринку.

До другої категорії можна віднести таких вчених як: Алексєєв С.Б. Покропивний С.Ф. Фатхутдінов Р.А., які визначають конкурентоспроможність підприємства як порівняну характеристику підприємства відносно підприємств, які виробляють конкурентну продукцію або товари-субститути

Також, деякі вчені (наприклад О.Ю. Юданов) дають визначення конкурентоспроможності підприємства як спроможності організації випускати конкурентоспроможний товар.

Отже, узагальнюючи надані в табл. 1 визначення можна запропонувати наступне:

Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства досягати своїх цілей у конкурентному середовищі за рахунок реалізації своїх переваг перед конкурентами, шляхом виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції.

Це означає, що конкурентоспроможність підприємства може бути виявлена (оцінена) лише в рамках групи підприємств, які належать до однієї галузі, або підприємств, що випускають товари-субститути.

Зміни, які відбуваються на ринку, у зв'язку з прийняттям Україною курсу євроінтеграції здійснюють значний вплив на підприємство, що викликає невідповідність внутрішнього середовища зовнішнім вимогам. Запропоноване визначення змісту поняття «конкурентоспроможність підприємства» допомагає зрозуміти сутність даної категорії, яка відіграє важливу роль у розвитку сучасної підприємницької діяльності через те, що в

сучасних умовах господарювання конкуренції та вільної торгівлі, конкурентоспроможність підприємств є обов'язковою умовою і головним критерієм ефективності господарської діяльності. Подальші дослідження в даному напрямку варто спрямувати на пошук підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції.

**Список літератури:** 1. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Виробничий (операційний) менеджмент: Навч. посіб. – Київ: ЦУА, 2003.– 532 с. 2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с. 3. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного; КНЕУ.– К., 2001.–526 с. 4. Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста / Під ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 706 с. 5. Алексеев С.Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий // Экономика: проблемы теории та практики. Збірник наукових праць. Випуск 191: В 4 т. Том II.– Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С.614–619. 6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов – Питер, 2006. – 352 с. 7. Забелин П.В. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / П.В. Забелин, В.М. Жуковская, И Н Трофимова // Российский экономический журнал – 1998 - №9 – С. 67-77

**ВОРОБЬОВА Н.О.**, студентка НТУ «ХПІ»

## **ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЗМІНУ МОДЕЛІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

В умовах сучасного розвитку світової економіки, основною тенденцією якої є процес глобалізації, країнам стає неможливо ефективно існувати без тісного партнерства та співпраці з іншими державами, особливо з тими, що мають розвинуту економіку. Для України таким варіантом співтовариства стала можливість євроінтеграції та асоціативне членство у Європейському Союзі. Очевидно, що таке співробітництво має великий вплив на національну економіку в цілому, основні макроекономічні показники. Проте разом з тим, така інтеграція привнесе значні зміни й на рівні мікроекономіки, окремих підприємств та організацій.

В першу чергу, поява великої кількості європейських компаній, в якості наслідку євроінтеграції України, змусить вітчизняних підприємців турбуватися про відповідність їх продукції міжнародним сертифікатам якості та міжнародним стандартам.

Зміни відбудуться і в середині підприємств, їх погляд на організацію бізнес процесів. На даний момент, переважна більшість

підприємств в Україні спираються на консервативну бізнес модель, при якій бізнес розглядається як діяльність, що зосереджується на виконанні окремих функцій бізнесу (управління персоналом, маркетинг тощо) та управлінні ресурсами, в результаті чого відбувається виробництво та продаж товарів чи послуг в обмін на їх грошовий еквівалент чи інші товари та послуги. Результатом євроінтеграції повинна стати зміна консервативної моделі бізнесу на інноваційну, як результат посиленої конкуренції вітчизняних виробників з іноземними.

Інноваційна модель бізнесу повинна поширюватись на всі сфери функції суб'єкта господарювання від виробництва до відносин зі споживачем.

Нововведення повинні торкнутися також підходу до відносин у колективі, системи організації та мотивації праці працюючих усіх рівнів, від топ-менеджменту до основних та допоміжних робітників на виробництві. Таким нововведенням може бути залучення нового управлінського мислення, в основі якого відштовхування від цінностно-мотиваційної структури кожного працівника у процесі управління персоналом. Таким чином можливо досягти значного збільшення продуктивності праці без значних матеріальних вкладень.

Ще одним наслідком євроінтеграційних процесів є зміна нормативно-правової бази країни. Підприємства повинні бути готові до змін стандартів ведення бізнесу на державному рівні та швидко адаптуватися до таких змін. Для цього повинна бути впроваджена система відслідковування змін бази законодавства країни та більш якісна юридична підтримка діяльності.

Отже, євроінтеграція вплине на економічні процеси в Україні не тільки на макро-, але й на мікрорівні господарювання. Це передбачає зміну моделі ведення бізнесу в окремих підприємствах по всій країні, особливо в тих, що орієнтуються на розвиток міжнародних економічних процесів та експортно- імпорتنих відносин. Проте для багатьох суб'єктів господарювання такі зміни будуть вимушеними та не матимуть відповідної підготовки до зміни. Перспектива таких організацій негативна: вони можуть стати банкрутами та зникнути з ринку. Щоб цього уникнути, бізнес повинен бути гнучким та направленим на постійне удосконалення незалежно від зовнішньої політики держави.

**МАРІАН МАН**, доцент Петрошанського університету (Румунія)  
**БЕЗУГЛА Д.В.**, магістр, НТУ «ХПІ», Харків

## **ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОСНАЩЕННЯ ВИРОБНИЦТВА**

Нагальною проблемою економічного зростання України та розвитку її виробничого потенціалу є технічне переоснащення вітчизняних підприємств на основі інновацій. Переважна частка основних фондів провідних галузей економіки є фізично – зношеними і морально – застарілими. Така ситуація викликана певними деструктивними процесами у виробничому секторі економіки, що сталися у трансформаційний період становлення ринкових економічних відносин, підвищенням вимог до рівня конкурентоздатності продукції, суспільно – економічними змінами стосовно форм власності та організації виробництва.

У сучасних умовах економічної діяльності промислових підприємств технічне переоснащення виробництва обмежується, перш за все, недостатністю фінансово – економічних ресурсів, які можуть бути спрямовані на розв'язання зазначеної проблеми. Відтак вона має вирішуватися на оптимізаційній основі, як з точки зору залучення інвестицій, так і з огляду на ефективність їх використання.

Розв'язання загальної проблеми має як науково – методологічне значення, з точки зору удосконалення вибору джерел інвестування, так і суто економічне, як механізм ефективного використання власних, залучених чи зовнішніх позикових інвестицій для підйому техніко – технологічного рівня виробництва та його конкурентоздатності.

З урахуванням пропонованого аналітичного підходу можна зазначити, що задача оптимального розподілу інвестиційних ресурсів у сумі **D** (тис. грн.) між **j** планами (проектами) технічного переоснащення виробництва приймає цілісну завершену форму від етапів одержання позикових ресурсів до етапів їх оптимального використання і повернення інвестору з мінімальними виплатами по обслуговуванню боргу.

1. Вирішення задачі динамічної оптимізації розподілу інвестицій у сумі **D** між **j** планами технічного переоснащення виробництва викликало потребу її удосконалення у напрямку визначення джерел інвестицій і оптимальної стратегії економічної

взаємодії «підприємство – інвестор».

2. Проведені дослідження дозволити запропонувати нову методику вирішення задачі динамічної оптимізації у складі етапів E1 – E10, які дають змогу визначити оптимальні параметри інвестиційного проекту, оснований на залученні підприємством зовнішніх інвестицій.

3. Оптимізація параметрів інвестиційного проекту здійснюється за показниками тривалості проекту  $t$ , рівня відсоткової ставки  $d$ , кількості розрахункових періодів  $n$ , величини ануїтету  $V_a(\text{підпр})$  підприємства як платежів з основної суми  $V_n$  та суми позикових відсотків  $V_d$ , з використанням пропонованої графоаналітичної моделі.

**Список використаних джерел:** 1. Исследование операций в экономике/Под ред. проф. Н.Ш.Кремера. – М.:ЮНИТИ, 2000. – 407 с. 2. Экономико – математические методы и прикладные модели/Под ред. В.В.Федосеева. – М.:ЮНИТИ,1991. – 391 с. 3. Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций. – М.:ИНФРА – М, 2002. – 248 с. 4. Трояновский В.М. Математическое моделирование в менеджменте. – М.:РДА,1999. – 240 с. 5. Хазанова Л.Э. Математическое моделирование в экономике – М.:Изд-во БЕК,1998. – 141 с. 6. Д.В. Безугла. Організаційно – економічні аспекти інноваційної діяльності підприємств Харківської області // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – №20 (993) – С.112 – 120.

**СТРОКОВ Є.М.,** НТУ «ХПІ»

## **СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Питання економічної безпеки підприємства, галузі, регіону та держави в цілому, останнім часом стає дедалі більш актуальним.

Однак, незважаючи на значну кількість робіт іноземних та вітчизняних вчених, необхідно зауважити, що існуючі розробки, у своїй більшості, присвячені різним аспектам національної та регіональної безпеки, і, в значно меншій мірі – питанням економічної безпеки підприємства. Хоча економічна безпека держави в значній мірі залежить від ефективності функціонування підприємств.

Серед першочергових проблем забезпечення економічної безпеки необхідно зазначити наступні:

- відсутність комплексної методики оцінки рівня економічної безпеки підприємства;

- труднощі із визначенням складу оціночних критеріїв складових економічної безпеки, та їх градації для різних рівнів безпеки;

- наявність значних труднощів із формалізацією діяльності підприємства з точки зору забезпечення його економічної безпеки;

- повністю невизначені складові економічної безпеки підприємства.

Визначені проблеми потребують наукового осмислення з ціллю визначення та вдосконалення підходів їх ефективного вирішення. Дослідження цих підходів необхідно починати з уточнення самого поняття економічної безпеки підприємства. Під економічною безпекою підприємства слід розуміти такий стан підприємства, що забезпечує ефективне використання внутрішніх та зовнішніх ресурсів, дозволяє запобігати зовнішнім та внутрішнім небезпекам, та забезпечує його стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

Поняття економічної безпеки підприємства, на наш погляд, включає в себе фінансову, науково-технологічну, кадрову, інформаційну та інституційну складові.

Забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає виокремлення, аналіз та оцінку існуючих небезпек за кожною з функціональних складових та розробку на їх основі систем протидії та запобіжних заходів.

**Фінансова складова.** Характеризує фінансову забезпеченість підприємства.

**Науково-технологічна складова.** Характеризує технологічний та інтелектуальний потенціал підприємства.

**Кадрова складова.** Характеризує якісний та кількісний склад кадрового забезпечення.

**Інформаційна складова.** Характеризує наявність, повноту та якість інформаційного забезпечення підприємства.

**Інституційна складова.** Характеризує правове забезпечення функціонування підприємства, взаємодію з контрагентами та державою, можливість його розвитку.

Аналіз та оцінка складових економічної безпеки та її рівня в цілому для певного підприємства не є самоціллю. Вони повинні бути покладені в основу розробки комплексу заходів спрямованих на протидію загрозам та підвищення рівня економічної безпеки підприємства, і, відповідно, розширення його адаптаційних



можливостей до змін умов господарської діяльності, створення умов стабільного функціонування та розвитку.

## СЕКЦІЯ 7 - ІСТОРІЯ, СУЧАСНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЇ

**УВАРОВА К.В.**, студентка, Дніпропетровський національний університет ім. О.Гончара

**ЧАЙКА Ю.М.**, канд. екон. наук, доцент, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

### ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Для досягнення більш динамічного економічного розвитку регіонів і України в цілому, подолання бідності та підвищення добробуту громадян органи влади можуть покладатися не тільки на внутрішні, а й на зовнішні ресурси. Найбільш ефективним для забезпечення економічного зростання ресурсом є прямі іноземні інвестиції (ПІІ) тобто міжнародні інвестиції, здійснені резидентами в одній країні з метою реалізації своєї довгострокової зацікавленості в підприємствах іншої країни. ПІІ створюють нові виробничі потужності, робочі місця і сприяють розвитку експорту з країни, отже, виступають потужним рушійним чинником розвитку економіки, що вкрай актуально для України.

Аналіз динаміки світових потоків ПІІ в Україну свідчить про їх безперервне зростання див. рис. 1. Упродовж 1995-2012 рр. загальний обсяг ПІІ зріс понад у 100 разів, а на одного громадянина України з 94 до 775,3 дол. США.

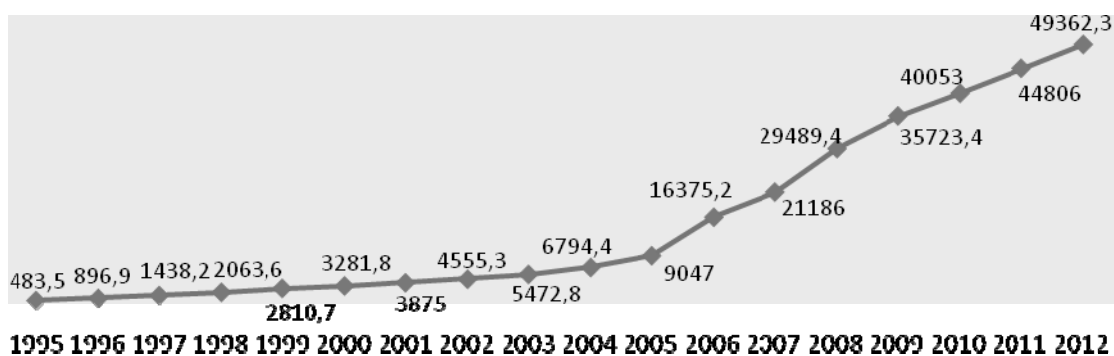


Рис.1. Динаміка світових потоків ПІІ в Україну, млн. дол. США[1]

Переважна частина прямих іноземних інвестицій в економіку України спрямовується у промисловість (31,4%), в тому числі на переробну промисловість (19,4%), фінансову та страхову діяльність (26,6%), оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів (12,2 %), операції з нерухомим майном (7,5%), професійну наукову та технічну діяльність (5,9 %), інформацію та телекомунікації (3,7 %) [1].

Найвищі темпи зростання обсягів прямих іноземних інвестицій у 2013 році відмічені у виробництві неметалевої мінеральної продукції (обсяг ПІІ зріс на 370,6 млн. дол.), харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (на 292,0 млн.дол.), у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів (на 245,1 млн. дол.), у хімічній та нафтохімічній промисловості (на 181,9 млн.дол.) [1].

В 2013 році до вітчизняної економіки надійшли інвестиції зі 123 країн світу, при цьому 83% від їх загального обсягу забезпечили десять найбільших країн-інвесторів: Кіпр (33,06%), Німеччина (11%), Нідерланди (9,7%), Російська Федерація (6,8%), Австрія (5,7%), Великобританія (4,34%), Британські Віргінські острови (4,33%), Сполучені Штати Америки (2,54%), Франція (0,26%), і Швейцарія (0,21%) [1].

Зростання обсягів ПІІ та країн-інвесторів сприяють підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, оскільки інвестиції спрямовуються на оновлення основних фондів та започаткування нових технологій виробництва, сприяють оновленню матеріальної бази виробництва, навчанню персоналу, зменшують проблему безробіття.

До основних аспектів впливу ПІІ на економіку України слід віднести:

1. Створення нових робочих місць.
2. Розвиток і передачу технологій. Залучення ПІІ дає можливість використовувати передові іноземні або впроваджувати нові вітчизняні технології виробництва.
3. Створення сприятливих умов для вітчизняних постачальників сировини, оскільки іноземні інвестори, як правило, зацікавлені у використанні місцевих постачальників з метою оптимізації транспортних витрат.
4. Підвищення кваліфікації місцевої робочої сили.

5. Забезпечення притоку іноземної валюти. ПІІ можуть стати ключовим джерелом іноземної валюти, якщо країна має низький рівень заощаджень.

Незважаючи на визначені позитивні тенденції зростання ПІІ, слід зазначити, що їх обсяги є недостатніми. У структурі капітальних інвестицій України кошти іноземних інвесторів складають трохи більше 2%.

Для активізації процесів іноземного інвестування доцільним є розробка та впровадження наступних кроків:

1. Оцінка інвестиційних потреб регіону, проведення його аудиту. Глобальні та регіональні тенденції ПІІ демонструють хто, де, чому інвестує, і допоможуть визначити перспективні галузі. Необхідно визначити й слабкі сторони, загрози для регіону України, його основних конкурентів.

2. Пошук інвесторів за галузевою та географічною ознакою. Розробка списку галузей, що охоплює галузі, які вже працюють у регіоні або країні, галузі, які працюють у конкуруючих чи схожих регіонах. Вибір країн-інвесторів, які цікавляться такими галузями.

3. Розробка маркетингового плану розвитку. Визначення перспективних країн-інвесторів, необхідних змін в штатній структурі, бюджеті та фінансуванні на найближчі роки, заходів для залучення інвесторів.

**Список літератури:** 1. Статистика прямих іноземних інвестицій по регіонах та галузям України. Визначення країн-інвесторів [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**ГУРСКАЯ И.Д.**, студентка групи ЕК-306, Национальный Технический Университет «Харьковский Политехнический Институт», г. Харьков, Украина

## **ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕГРАДАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ**

В последнее время очень часто в специальной литературе говорят о кризисах в обществе, проявляющихся в экономической сфере в значительном спаде производства, в снижении жизненного уровня трудящихся, в росте безработицы, обнищании масс и т.п. Таким образом, экономика многих стран находится в

состоянии близком к социальному коллапсу, к тому, что они могут оказаться в экономической «чёрной дыре», попав в которую, социально-экономическая система начинает деградировать и разрушаться.

Следует пояснить, что понимают под экономической «чёрной дырой». Это такие состояния социально-экономических систем, когда при достижении определённого критического уровня ряда параметров система начинает коллапсировать, деградировать, разрушаться (сжиматься, если правомерна такая астрофизическая параллель), причём всё это происходит за достаточно короткое время, после чего никакие силы не могут воспрепятствовать дальнейшей её деградации. В таком состоянии может оказаться как большая система (например, народное хозяйство целой страны), так и сравнительно небольшая экономическая система (предприятие, регион, отрасль).

Образцом таких «чёрных дыр» являются предприятия добывающих отраслей промышленности (к примеру, горной-добывающей) на этапе, когда выработка пластов достигла определённого критического уровня. Так же в качестве примера можно привести вымирание целых поселков или даже небольших городов вследствие падения эффективности единственного крупного здесь предприятия или вследствие экологической загрязнённости.

Теоретические рассуждения также подтверждают возможность существования в экономике состояний системы типа «чёрных дыр». Так, предположим, что уровень производства энергии ниже минимально необходимого предела. В результате этого произойдет остановка многих видов производств, непосредственно потребляющих энергию, и из-за нарушения технологических взаимосвязей начнут останавливаться другие производства, пока цепная реакция не приведёт к деградации и коллапсу всего общественного воспроизводства.

Избежать ситуации, когда экономика страны попадёт в «чёрную дыру», можно лишь при условии, что будут созданы предпосылки устойчивого её развития, при котором неизбежно снижение уровня неопределённости экономической среды. На различных этапах развития общества мера неопределённости экономического пространства не оставалась постоянной и в ходе эволюции существенно изменилась. Можно констатировать, что в связи с развитием производительных сил и производственных

отношений, усилением динамизма и изменчивости производственных процессов прослеживается тенденция возрастания неопределённости организационно-экономической среды. Она обуславливается многими факторами и проявляется в различных формах. Так, форма проявления во многом зависит от типа общественно-экономической формации.

В настоящее же время уровень неопределённости процессов в большинстве стран постсоветского пространства существенно выше, чем в развитых капиталистических странах. Из этого можно заключить, что данный вопрос является актуальным для Украины и требует дальнейшего изучения.

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1 - МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

<b>Агафонов О.А.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ РОБІТ ПО ПРОВЕДЕННЮ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС – ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	3
<b>Гребенюк А.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ	5
<b>Даналакі В.В.</b> ПЛАНУВАННЯ ПОТРЕБ В ПЕРСОНАЛІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОКРИТТЯ	8
<b>Демченко Ж.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОЛЕКТИВОМ ЖІНОК ПЕНСІЙНОГО ТА ПЕРЕДПЕНСІЙНОГО ВІКУ	9
<b>Державська А.В.</b> УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ	11
<b>Качан Н.С.</b> ФРІЛАНС ЯК СПОСІБ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ХХІ СТОЛІТТЯ	14
<b>Міхенько А.А., Россолова Д.С.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО РОЛЬ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ УКРАЇНИ	16
<b>Качан Н.С.</b> АНАЛІЗ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У ВОДОГОСПОДАРСЬКОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ	20
<b>Прийтенко Н. І., Андрейчикова А.М.</b> ЗАРПЛАТА У «КОНВЕРТАХ»: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ	22
<b>Петрик С.О., Чайка І.В.</b> УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	24
<b>Сагачко Ю.М.</b> КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	26
<b>Сілаєва М. С.</b> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	28
<b>Дубровська В.Р., Саматова Н.О.</b> ЗНАЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	31
<b>Боровик С. Р., Мельниченко Ю. В.</b> ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	33
<b>Бровко М. П.</b> МОТИВАЦІЯ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	36
<b>Євтушенко А.Г.</b> МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗРІЗ	38
<b>Тучіна Ю.С., Рубежанська Ю.О., Салозубова В.М.</b> КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	40
<b>Петринка В. Ю.</b> СИСТЕМА ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ	42
<b>Гречан В.В.</b> ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	44
<b>Зайцева А. А.</b> ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	45
<b>Кричевська В. Ю.</b> ПІДВИЩЕННЯ РЕСУРСНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ГАЗОПОСТАЧАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЙОГО ПРОМИСЛОВОЮ ВЛАСНІСТЮ	47
<b>Корягіна В. М.</b> СУТНІСТЬ І ПРИНЦИПИ СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ	49
<b>Кучинський В.А.</b> НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	51
<b>Жадан Л.В., Верютіна В.Ю., Локтіонова І.С.</b> ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	53
<b>Ломакина А.В.</b> МОТИВИРУЮЩИЕ ПОТРЕБНОСТИ ИТ-СПЕЦИАЛИСТОВ	55
<b>Орлова А.В.</b> ПРОБЛЕМА ОХОРОНИ АТОРСЬКОГО ТА СУМІЖНОГО ПРАВА	56
<b>Русанов С. В.</b> УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ФІРМ-ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ПИТНОЇ ВОДИ	58
<b>Товажнянский В.А.</b> ЭКСПЕРТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА	

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	60
<b>Гуцан А.Н.</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЙНОЇ ЗАХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА	62
<b>Світлична А.Г.</b> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	64

## СЕКЦІЯ 2 - ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА МАРКЕТИНГ

<b>Ігнатенко А.О., Малиш П. О., Семенова Л.Ю.</b> БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ	66
<b>Бурліцька О.П.</b> СУТЬ, ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА ПРИНЦИПИ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ	67
<b>Мала А. Л., Богацька Н. М.</b> РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА	69
<b>Лізогуб Р.П., Касахян Г.Р., Кошиль М.М.</b> МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	71
<b>Мерчанський В.В., Ключко В.М.</b> ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	73
<b>Мураль М.В., Дорошкевич К.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ ТОРГІВЛІ АЗІАТСЬКИМИ ОПЦІОНАМИ	75
<b>Ніколайчук О.А.</b> ІДЕНТИФІКАЦІЯ ВПЛИВУ МАКРОФАКТОРІВ НА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА	76
<b>Онисенко Т.С.</b> ОГЛЯД МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	79
<b>Пивоваров С.С., Жихор О.Б.</b> ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ПІДХІД ВІДНОСНО ВИЗНАЧЕННЯ ВІРОГІДНОСТІ НАСТАННЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	81
<b>Поляк М.М.</b> ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	84
<b>Степакова В.И.</b> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ	85
<b>Хомутовська Д.П., Бардась М.В.</b> НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНІЙ МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ	88
<b>Сак Т.В., Хращевська С.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	90
<b>Усик С.П.</b> ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ В ПРИЙНЯТТІ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ	92
<b>Салогубова В.М., Янчук В.В.</b> ПАРТИЗАНСЬКИЙ МАРКЕТИНГ: ПОНЯТТЯ, ПРИНЦИПИ ТА СТРАТЕГІЯ	93
<b>Григорська Н.М., Костюк А.К.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗРОСТАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	95
<b>Минчинська І.В., Тилькун К.О.</b> ЗНАЧЕННЯ ДИСКРИМІНАНТНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ТА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА	97
<b>Перерва П.Г., Шимпф К.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА	99
<b>Косенко А.П.</b> ТЕРМІНОЛОГІЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	101
<b>Ляшенко Г.П.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКУ В УКРАЇНІ	104
<b>Гнесіна Н.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ІТ-КОМПАНІЙ	105
<b>Николайчук Н.Р.</b> ИНФОРМАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ – ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	107
<b>Шабуріна Ю.Ю.</b> ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗРОБКИ БРЕНДИНГУ В УКРАЇНІ	109

## СЕКЦІЯ 3 - ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

<b>Васильюк М.М.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ МОЖЛИВОСТЕЙ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ	112
<b>Слободенюк Ю.А.</b> ОСНОВНІ ЕТАПИ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ОБОРОТНОГО	



КАПІТАЛУ	113
<b>Амбарчян В.С.</b> МЕТОДИКА ДЕТЕРМІНОВАНОГО ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙ БАНКУ В АСОЦІЙОВАНІ КОМПАНІЇ	115
<b>Петрушевська О.В.</b> ПОДАТКОВА ДЕКЛАРАЦІЯ, ЯК ГАРАНТІЯ ЗАХИСТУ ПРАВ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	118
<b>Левківський О.К.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА І ЙОГО РОЗВИТОК	119
<b>Тютченко Ю.Ю.</b> ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	122

## СЕКЦІЯ 4 - УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

<b>Бахмач Н.В., Коткова І.О.</b> ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	125
<b>Белоконь А.В., Назарова Л.В.</b> АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	127
<b>Бойко А.С.</b> СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	131
<b>Грібова Д.В.</b> НАПРЯМИ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОВОЧІВНИЦТВІ	134
<b>Дикан М.І.</b> СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	135
<b>Ковда Н.І.</b> ФІНАНСОВА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	137
<b>Кирилюк В.О.</b> СУЧАСНА РОБОТА ІННОВАЦІЙНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ НВФК «ЕЙМ»	139
<b>Косцик Р.С.</b> ОСНОВНІ ЦІЛІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ РОЗРОБЦІ ТА ВПРОВАДЖЕННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ	141
<b>Карпова А.О., Капинос М.Н.</b> УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ИНСТИТУТАХ, УНИВЕРСИТЕТАХ КАНАДЫ	143
<b>Махмудова О.Ш., Назарова Л.В.</b> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	144
<b>Озеров В.Ю., Назарова Л. В.</b> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	147
<b>Пальчук О.І.</b> РОЗРОБКА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ В ГАЛУЗІ ОСВІТИ	149
<b>Анисимова А.В., Прохоренко Е.В.</b> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	152
<b>Рогатюк О.В.</b> ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ ІНСТИТУЦІЙНОГО ПРОЕКТУВАННЯ В УКРАЇНІ	154
<b>Саган К.С., Хоменко Ю.М.</b> ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ	156
<b>Бичкова А.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	158
<b>Самофат І.С.</b> МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УКРАЇНІ	160
<b>Бірюк М. О.</b> АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	162
<b>Александров В.В., Александрова В.О., Опарій Є.О.</b> ОГЛЯД НАУКОВО-ПРАКТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ОБЛАСТІ ОЦІНКИ І ВІДБОРУ ПРОЕКТІВ В МОДЕЛЯХ ТИПУ «ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ»	164
<b>Кобелева Т.А., ТОРОЙ ІЛКА</b> ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ІНВЕСТУВАННЯ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОМАШИНОБУДУВАННЯ	167
<b>Ткачова Н.П., ВЕРЕС ШАМОШІ МАРІАНН</b> ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РЕЙТИНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	168
<b>Баранов В.П., Колотюк О.І.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	170
<b>Бильєва К.О.</b> ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ І СХІДНОЇ ЄВРОПИ	171
<b>Ворончихіна О.О.</b> ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	173

<b>Гаєвська Я.К.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	175
<b>Дубовик А.В.</b> ОЦІНКА МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ	177
<b>Гуляєва К.В.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ	179
<b>ДОУРТМЕС П.О.</b> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	181
<b>Дьякова Н.М., Каверіна Н.О.</b> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	183
<b>Казарян А.А.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	185
<b>Крамської Д.Ю., Калашнікова М.В.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	187
<b>Матюшина К.Г.</b> ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА З ТОЧКИ ЗОРУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ	189
<b>Савченко О.І., Марута Д.С.</b> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	191
<b>Карбан І.Ю.</b> ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ І ЛІДЕРСТВО ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ І ПРОГРАМ	193
<b>Маліношевська Г.С., Колотюк О.І.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ, ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	195
<b>Кутова Ю.В.</b> ПРОБЛЕМИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	196
<b>Матросова В.О., Рачинська А.В.</b> ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК ОСНОВА ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	198
<b>Поєрозіна Л.В.</b> ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	200
<b>Крамської Д.Ю., Нухбалаєва М.А.</b> ІНВЕСТИЦІЇ Й ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ	202
<b>Новікова О.О.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗРОБКА ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ	204
<b>Мірошниченко О.Р.</b> ЕТАПИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ	206
<b>Юрченко Ю.С.</b> ЗАСОБИ ВИЗНАЧЕННЯ НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНИХ СФЕР ВКЛАДЕННЯ ІННОВАЦІЙ	207
<b>Погорєлов А.І.</b> СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ЗБІЛЬШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	209
<b>Тихонова А.В.</b> ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ НА ШЛЯХУ ПОБУДОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	211
<b>Попова О.В.</b> ПІДХІД ДО ВИБОРУ БАЗИ РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ	213
<b>Федій А.О.</b> ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙ	214
<b>Цяцька Н.Ю., Колотюк О.І.</b> ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	216

## СЕКЦІЯ 5 - ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРАВОВА ОХОРОНА ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

<b>Демиденко Н.Ю.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ОБ'ЄКТІВ АВТОРСЬКОГО ПРАВА У МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ	218
<b>Денисевич Т.М., Мержеєв Д.П., Семенова Л.Ю.</b> ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ	220
<b>Ігнатенко А.О., Малиш П.О., Шкура І.С.</b> МІЖНАРОДНЕ ПОДВІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ	222
<b>Редіна Т.О., Семенова Л.Ю.</b> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	224
<b>Монастирська Є.С.</b> ЩОДО ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ В УКРАЇНІ	225
<b>Салогубова В.М., Пятницькова А.О., Бабенко К.В.</b> РОЗВИТОК МАЛОГО ТА	

СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	227
<b>Ткачов М.М.</b> КОНТРАФАКЦІЯ ЯК ГЛОБАЛЬНА ПРОБЛЕМА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	229

## **СЕКЦІЯ 6 - УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПІДПРИЄМСТВ, СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

<b>Алексик Ю.І.</b> ОСВІТА ТА ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ	231
<b>Арендар Л.М., Білковська Д. І.</b> УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ	233
<b>Горбунов Р.О., Андрейчикова А.М.</b> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	235
<b>Горючкин Р.А.</b> ТЕНДЕНЦИИ ОТРАСЛИ ПЕЧАТНЫХ СМИ	237
<b>Мартинюк Н.І.</b> КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	238
<b>ОМАРОВ Е.Ш.</b> УТОЧНЕННЯ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»	240
<b>Воробйова Н.О.</b> ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЗМІНУ МОДЕЛІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	243
<b>МАРІАН МАН, Безугла Д.В.</b> ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОСНАЩЕННЯ ВИРОБНИЦТВА	245
<b>Строков Є.М.</b> СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	246

## **СЕКЦІЯ 7 - ІСТОРІЯ, СУЧАСНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЇ**

<b>Уварова К.В., Чайка Ю.М.</b> ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	249
<b>Гурская И.Д.</b> ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕГРАДАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ	251

Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Наукове видання

ТРУДИ

IV - ої Міжнародної науково–практичної Internet – конференції  
студентів та молодих вчених

**«Стратегії інноваційного розвитку економіки України:  
проблеми, перспективи, ефективність»**

20 грудня 2013 року  
м.Харків

**Редактори:**

**Перерва Петро Григорович  
Строков Євген Михайлович  
Гуцан Олександр Миколайович**

**Верстка та оригінал-макет:  
Строков Є.М.**

Підписано до друку: 25.12.2013 р. Формат 60х84/16  
Папір офсетний. Друк офсетний.  
Ум. друк. арк. 15,05  
Тираж 300 екз

Надруковано в типографії ФЛП Воронюк В.В.  
м. Харків, пл. Руднева, 4  
тел. (057) 757-93-82